

כתובת האתר של ישיבת "אשרי האיש" – ההרצאות של הרב יוסף צ. בן-פורת

www.emuna.info

שיחתו השבועית של

ראש הישיבה – הרב יוסף צ. בן-פורת

תשוקה עזה – מעוותת את התבונה!

פרשת וישלח, שנת תשע"ד

מה באה ללמדנו פרשת דינה, על כל האריכות שבה?

בפרשת וישלח מתארת התורה באופן מפורט ביותר, את שעשה שכם בן חמור לדינה בת יעקב ואת שהתרחש לאחר מכן.

השאלה הראשונה שעלינו לשאול היא, מה באה פרשה זו ללמדנו? הלוא התורה אינה ספר היסטוריה ואף לא ספר תולדות חיי האבות, שהרי כרכים רבים לא היה בהם די, כדי לספר את הביוגרפיה של האבות ושניים עשר השבטים. ומבואר בספרים, שהמילה 'תורה' משמעותה 'הוראה', היא באה ללמדנו אורחות חיים, כדי שנדע כיצד לכלכל את מעשינו באופן שייטב לנו בעולם הזה, ולאחר מכן נזכה לחיי העולם הבא. במבט ראשון, איננו רואים מהו המסר הנשקף אלינו מהפרשה. והנה בא גאון החכמה והמוסר, רבינו שמחה זיסל מקלם זצ"ל, וזורק אלומת אור המאירה את הפרשה מזווית חדשה שלא היבחנו בה מעולם.

"בא הסיפור של שכם לראות עד היכן פועל כוח התשוקה על האדם, עד שהשתדל שכל בני מלכותו ימולו בשביל תשוקתו לדינה... ולמדנו עוד דבר נפלא מזה, כי באמת ההולך אחרי רצונו הבהמי כי לא לבד שהפסיד את עולמו הנצחי, אבל גם את עולמו בזה העולם הפסיד, כי רצונו הבהמי יטעהו וישחז אותנו לתקוה של הבל שיעלה בידו לטוב. וכמו

שקרה לי באחד **שרצה לעשות עסק** – אשר אם היה עולה לו כראוי, היה טוב מאד ושאל לי עצה. והצעתי לפניו את ההשערות והחשבונות שאני משער **לתוצאות השליליות** לצד הרע ח"ו, אך אינני אומר קבלו דעתי. והוא **משוב תשוקתו להעסק, הטעתו התשוקה להשתדל כן בזה**, והשתדל בזה בממון ובעמל, עד שראה בעיניו ממש כמו ששערתי, וכן קרה לי פעמים. ונמצא כי הרצון הבהמי לא לבד שלא יועיל, אבל מזיקו עוד, כי הרצון משחד אותנו, וזה שאנו לומדים ממעשה שכם, כי היה לו להבין למה רוצים שיהיו כולם נמולים, די ששכם ובית אביו לבד יהיו נמולים, אבל **תשוקתו הטעתו להאמין דבריהם בפשוטו**, הרי **כיתשוקה הבהמית מטעה ומעוררת עיני האדם** " (אור רש"י, וישלח, עמ' קצא).

בקשת בני-יעקב לא הגיונית לחלוטין

נבאר את עומק דבריו המכוכמים: בני יעקב הציגו בפני שכם תנאי קשה ומוזר מאוד, שכדי שהם יסכימו לתת לו את אחותם, על **כל בני העיר** למול את עצמם. הפסוק מעיד: **"וַיִּשְׁמְעוּ בְנֵי יַעֲקֹב אֶת שְׁכֶם וְאֶת חֲמוֹר אֲבִיו בְּמִרְמָה וְגו'** " (לד, יג), הלוא, כל כוונתם היתה להנקם מכל אנשי העיר, על ששכם גזל את אחותם ועינה אותה. במבט לאחור, אנו יודעים שכדי שמלאכת הריגת בני העיר תתבצע בקלות וללא התנגדות התושבים, בקשו בניי שחמור ושכם ישכנעו את בני עירם למול את עצמם. אבל הרעיון מעורר תמיהה גדולה, הלוא הם הטילו על חמור משימה קשה מאוד. הלוא, לכל בר-דעת ברור, שבני העיר לא ימולו את עצמם כדי ששכם יוכל לקחת את האשה שהוא חפץ בה. כשם שמקובל בידינו הכלל 'אין אדם חוטא ולא לו' שבעתיים נכון הכלל, **ש'אין האדם מתייסר ולא לו'**! כלומר, אין אדם אחד מוכן לסבול יסורים, כדי שחברו יזכה בהנאה. אדם מוכן לחטוא או להתייסר, רק כדי להשיג הנאות עבור עצמו. אם כן, למה עלה בדעת בניי שהוא ילך לבקש מבני עירו בקשה כל כך טיפשית ואנוכית, שסיכוייה להתקבל על ליבם היא אפסית? יתר על כן, גם אם הוא יבקש מהם למול את עצמם כדי שדינה תהיה לו לאשה, ודאי שהם יסרבו לעשות זאת. ואם כך, הרי שהם לא יוכלו להוציא את נקמת לפועל.

אולם, כאן מצפה לנו הפתעה, הדרישה התקבלה על דעת שכם "ולא אחר הנער לעשות הדבר כי חפץ בבת יעקב". תדהמתנו גדלה שבעתיים, התרחש הבלתי יאומן, בני העיר משתכנעים למול את עצמם **"וַיִּשְׁמְעוּ אֶל חֲמוֹר וְאֶל שְׁכֶם בְּנוֹ כָּל יִצְחָק שְׁעַר עִירוֹ וַיִּמְלֹוּ כָּל זָכָר"** (לד, כד).

אנו ניצבים בפני שאלה כפולה: **א.** מה גרם לשכם להציע הצעה כה נואלת בפני אנשי שכם? **ב.** הכיצד הסכימו בני העיר לקבל הצעה טיפשית זו? **ג.** למה לא

עלה בדעתם שלמעשה יש כאן מלכודת-מוות? ד. על סמך מה בניי בטוחים שהמהלך שהם יוזמים יצא אל הפועל, למרות שהתבונה מורה אחרת: ששכם לא יציע, וגם אם כן יציע, בני העיר ידחו את ההצעה על הסף!

הרצון והחשק הופכים 'שכל עקום' – לישר!

לימדה אותנו התורה, שבניי ידעו את עומק כוחות הנפש, וכחכם הרואה את הנולד ידעו, שכשיש לאדם **תשוקה** עזה להשיג משהו, אזי, היא **מעוותת** את עיני שכלו, 'והמחיר' שהוא נדרש לשלם עבור מימושה נראה לו סביר ובר-השגה. גם אם אותו אדם יהיה חכם, שיודע לכלכל את כל מעשיו בצורה מפוקחת, הרי שכשהתשוקה נכנסת לתמונה היא מעוותת ומעקמת את ישרות חשיבתו. לכן חשב שכם, שדרישת האחים היא מוצדקת. בשלב הבא, מתחיל הוא לחשוב, שזו הצעה מאוד כדאית עבור אנשי העיר, כי בכך שימולו את עצמם, יקדמו את האינטרסים הכלכליים שלהם. לאחר שהוא **שכנע את עצמו**, הוא מצליח לשכנע ולהלהיב גם את תושבי העיר. בתורת השיווק, מקובל כלל יסודי וחשוב, על מוכר המוצר להיות משוכנע שהוא משווק את הסחורה הטובה ביותר, במחיר ההגון ביותר. אם 'כל עצמותיו תאמרנה' זאת, הוא יצליח לשכנע את הלקוח לקנות את הסחורה. ומאידך, ככל שהמוכר פחות משוכנע באמיתות הדברים שהוא אומר ללקוח, כך סיכויו לשכנע פוחתים והולכים. לכן יצרנים רבים מחייבים את הסוכנים והמפיצים להשתמש במוצרים שהם משווקים, כדי לפתח בקרבם את ההכרה באיכות המוצר, ובכך לחזק את כוח השכנוע שלהם.

הרי שנחשפו בפנינו מספר כללים בתורת הנפש. פתגם ידוע ומפורסם אומר: 'אין דבר העומד בפני **הרצון**', וכאן הייתי מוסיף, **אפילו לא ההיגיון!** כלומר, בנפש האדם יש הרבה כוחות הנאבקים ומתמודדים זה מול זה. התבונה בה חנן הבורא את האדם, נועדה להיות 'השופט' שיכריע איזה כוח ינצח ויוביל את האדם, ואיזה כוח יאלץ להיכנע ולהפסיד. ברם, כלל זה עובד במצב של רגיעה וישוב הדעת, אבל בהתגבר התאוה והתשוקה, **מאבז 'השופט'** – השכל וההיגיון הצרוף – את כוחו להכתיב מה יעשה האדם. מכיוון, שהנתונים שהוא מקבל הם 'סובייקטיביים', עטופי ורוויי נגיעות אישיות של האדם. אבל, מאחר והוא חושב שהמסקנה שהוא הגיע אליה, היא נכונה ואמיתית, הרי שהוא משוכנע, מעבר לכל ספק, שהוא יצליח לשכנע גם את זולתו לנהוג בדרך זאת. יוצא אפוא, שהסיבה ששכם ניגש לשכנע את בני העיר היתה, מכיוון שהוא היה **סבור 'באמת'** שזה לטובתם, ומכיוון שכך, אמנם, הצליח לגרום לכך, שכל בני העיר מלו את עצמם!

מי שמשוכנע מאוד - מצליח לשכנע בקלות!

מסקנה: כשיש אצלנו קושי לשכנע את זולתנו באמיתות התורה, ובצורך לקיים את המצוות כולן באופן המדוקדק ביותר, הרי זה מפני, שברבדים העמוקים שבקרבו עדיין חסר השכנוע המוחלט. ידוע, שמרנא הגר"א זצ"ל, כשאמר למישהו דבר תוכחה ומוסר, מיד נכנסו הדברים בליבו. וכבר היו דברים שהגיעו לביתו משומדים, ולאחר ששמעו מילים ספורות שיצאו מעומק ליבו הקדוש, מיד חזרו בתשובה שלימה.

ושומע לעצת חכם!

כדוגמא לכך, נתן רבינו ז"ל דברים שהוא היה עד להם. אנשים באו להתייעץ עמו בדבר הקמת עסק מסוים, ומתוך התלהבות הציגו בפניו את העובדות ואת התוכניות העתידיות, אשר על פיהן, הם אמורים תוך זמן קצר, לגרוף הון רב. ברם, כשהוא ניתח בפניהם את העובדות ואת הצפי, כפי שנראה לו, ובהתאם לכך, לא זו בלבד שלא צפוי להם רווח, אלא שאף יצאו נפסדים. אבל הדגיש רבינו באוזניהם, שאין הוא כופה את דעתו עליהם. והנה, אותם אנשים לא קבלו את דעתו, עשו את העסק בו חפצו, השקיעו בו הרבה עמל וממון, אבל בסופו של דבר התוצאה היתה כפי שצפה הסבא ז"ל, ולא כפי שהיה הצפי שלהם. והסיבה לכך, הוא מסביר לנו, לא מפני שהוא חכם מהם, אלא מפני **שחמדת הממון** שהיתה בהם, **סימאה** את עיניהם ולא אפשרה להם לראות את התמונה בצורה אובייקטיבית.

המסקנה הנגזרת מכך היא: "**הרצון הבהמי** לא לבד שלא יועיל, אבל **מזיקו** עוד, כי הרצון **משחד** אותנו".

לכן אמר התנא בפרקי אבות "עֲשֵׂה לְךָ רֵב, וְקַנָּה לְךָ חֵבֵר" (אבות א, ו), והנה החלק הראשון מאוד מובן, הרב הוא זה שמלמד את האדם חכמה בכל תחום שהוא, לכן אדם שאין לו רב, ישאר בור בכל תחום. אבל לשם מה נחוץ לו לאדם חבר? ביאר מרן הגר"ח מוולוז'ין בפירושו "רוח חיים":

"וקנה לך חבר להתייעץ עמו גם בעניני עבודת הבורא. כי אם חכם אתה בעיניך היצר הרע יוכל לסמא עיניך ויישיר לך העקוב והרכסים. ולכן תתייעץ עם חביריך כי יצרך אינו קרוב לו כל כך להטעות".

כלומר, שלכל אדם יש את היצר הרע שלו, את התאוות והתשוקות, ולכן בכל מה שנוגע לעצמו הוא רואה תמונה מסולפת. אבל, חברו שאינו אמור לקבל בעיניו זה שום טובת הנאה, נשאר אובייקטיבי ובלתי משוחד, ולכן הוא יוכל לתת לו עצת אמת. אותו דבר באופן הפוך, ביחס לעניין שנוגע לחברו, שאינו אמור לתת לו שום הנאה, הרי שהוא אובייקטיבי ולא חברו, ולכן הוא יוכל לתת לחברו עצה הגונה.

יוצא מכך, ששני חברים שרוחשים אימון זה לזה, יציג כל אחד את ענייניו האישיים והעסקיים בפני חברו, ויבטל את דעתו לעצת חברו. והנה כך נוהגים בני תורה מאז ומעולם, שהם נגשים לאדם גדול בתורה, מציגים לו את הנושא שבו הם מתלבטים, באותו אדם מתקיימים שני התנאים הדרושים כדי לקבל את העצה הטובה ביותר. האחד – הוא איש חכם, כמי שכל ימיו הוא עוסק בתורת ה' המחכימה פתי, ומאידך, הוא חסר נגיעות לחלוטין. יסוד נוסף הנלמד מפרשתנו, עד כמה היא עוצמתו של כוח הרצון.

עוצמת כוח הרצון

"והנה זו התשוקה בעצמה אילו היה שכם מוציאה לפועל באהבת החכמה, היה בא לתכלית ההצלחה... ומעשה רב ללמוד מזה גודל התשוקה באדם לקרב הרחוקות מאוד מכוח התשוקה הרבה... על כן יחליף זה הכוח בעצמו בו לתשוקת החכמה" (שם).

כשם שהיצר הרע מצליח לרתום את כוחות האדם כדי להשיג את מטרותיו, כך באופן זה על היצר הטוב לרתום את אותם כוחות כדי לטפס במעלות עבודת ה'. אבל כפי שצויין, הדבר הראשון שנחוץ, הוא, שכיבוש היעד יראה לאדם בהישג יד. מכיוון, שאם המטרה נראית לאדם רחוקה ודמיונית, הרי שמלכתחילה הוא חסר כוח ועוצמה לחתור לקראתה. זאת למדנו מהסיפור שספרו לנו חז"ל (אדר"נ, פ"ו), אודות צעדו הראשון של גדול הדורות, רבי עקיבא. שבשעה ששלח אותו רחל, מיד לאחר החתונה, ללמוד תורה. אמנם הלך, מאחר וכך היתנתה עמו בטרם נישואיהם, אבל דרישתה נראתה לו כדבר דמיוני מאוד. וכי נשמע מעולם, שאדם בן ארבעים ילך ללמוד יחד עם דרדקים? הלוא, בגיל זה המוח כבר אינו בשל לקלוט דברים חדשים, ודאי לא את תורת ה' הידועה כלימוד הקשה ביותר בעולם!

והנה, עצר בדרכו ליד שוקת מים כדי להרוות צימאוונו, תוך כדי שתייה הבחין בחורים עגולים ויפים החקוקים בתוך אבן השוקת. שאל את בני המקום "מי חורר חורים מדויקים ועמוקים אלה?" ענו לו: "טיפות המים המטפטפות מן התקרה". חזר ושאל: "וכי מים יכולים לחורר אבן?" השיבוהו: "החור לא נוצר ביום אחד ואף לא בחודש אחד, זה שנים שהטיפות נופלות זו אחר זו על אותה נקודה באבן, וכך לאחר שירדו טיפות רבות, נוצר החור". מיד, נשא קל וחומר לעצמו, אם האבן שהיא קשה וטיפות המים שהן רכות, הרי שברוב התמדתן מסוגלות הן לחורר אותה, "אני, שאני בשר ודם, שהוא חומר רך ביותר, והתורה שנמשלה לאש, וכוחה עצום וכביר, ודאי שהיא תצליח לחדור אל תוך תוכי". מיד קיבל כוחות חדשים, וצעד לעבר בית מדרשו של רבי אליעזר בן הורקנוס. שם נשאר

באותו מקום שתיים עשרה שנה רצופות, מבלי שבא לבקר בביתו אצל הכלה הצעירה, ולוא פעם אחת, למרות שהישיבה היתה קרובה לביתו מפני, שהוא רצה להשוות את עצמו למצבה של האבן, ביחס לטיפות המים, שאינה סובלת שום תזוזה. ואמנם, התקבלה תוצאה זהה, 'מי-התורה' **חדרו אל תוכו**, וכך הפך להיות לגדול החכמים בכל הדורות, שהתנאים שניסחו את התורה שבעל פה, הינם תלמידיו ותלמידיו תלמידיו.

אבל, מסיפור זה למדנו, שחייבים לחבר שני כוחות מכוחות הנפש, הכוח הראשון הוא 'התשוקה', זה היה לרבי עקיבא כדי לספק את דרישתה של אשתו. אבל, הוא היה אדם ריאליסט, בניגוד לשכם הרשע, ולכן היה נראה לו שהדבר אינו בר-ביצוע. רק, כשהנטיפים העמוקים שכנעוהו, שאכן המשימה אפשרית, הרי שהתשוקה תפסה את מקומה האמיתי, והיא שנתנה לו את כוח ההתמדה, חסר התקדים, שהביאו אל אותה בחינה שתיאר המשורר: "מִי יַעֲלֶה בְּהָר ה' וְיִמִּי יָקוּם בְּמִקוֹם קִדְשׁוֹ" (תהלים כד, ג). הוא גם עלה וגם עמד בעוצמה אדירה!

כיצד משכנעים המנהיגים את הציבור?

פרק נוסף אותו מלמדת פרשתנו הוא, ברזי העברת המסרים מן השליטים אל הנשלטים. חייבים אנו להדגיש, שאין חדש תחת השמש, אין שום הבדל בין הממשל מלוכני לממשל דמוקרטי. במערכת השלטון נמצאים אנשים בשר ודם, מלאי תשוקות ויצרים, פחדים וחרדות כמו כל אדם אחר. כמעט כל מעשיהם מונעים על ידי כוחות אלה. אבל, הם אינם יכולים לפנות אל הציבור ולומר, הצביעו עבורי כיוון, שאני אוהב לשלוט, כדי שתהיה לי מכונית נאה, משרד יפה, כדי שאקבל משכורת מכובדת ואסתובב בכל העולם. לכן, הם משכנעים את האנשים, שאם תינתן להם השררה, אזי לאנשים יהיה טוב יותר. כמו ששכם הסביר לאנשים, שאם הם ימולו את עצמם, אז הם יזכו ברכוש רב של יעקב ובניו. שכם כלל לא רמז, שהמניע היחיד שלו הוא רצונו להשיג את דינה.

כמו שלמדנו מתורתנו של הסבא ז"ל, הנגיעות – האינטרסים – של אותו נבחר ציבור, גורמות לו לבדות אידיאולוגיה כלשהי, ולשכנע את עצמו שהוא באמת מאמין בה, שהוא באמת חושב שהיא לטובת האנשים, ומכאן קצרה הדרך לנאומים 'חוצבי-להבות', שישכנעו את הציבור להצביע עבורו.

רק כך ניתן להסביר איך אנשים שהיו 'בצד-ימין' של המפה הפוליטית, קיצוניים ביותר, עברו לצידה השני של המפה משעה שהבינו, שבאופן זה יזכו לחסדיה של התקשורת, של הפרקליטות ושל מערכת המשפט. וכך גם קרה להיפך, כשאדם לא נקלט בצורה טובה במפלגה שמאלנית, ואילו ב'מחנה הימין' הציעו לו

'מקום ריאלי', או תפקיד שר בבוא היום, הוא הפך את עורו ומצא את עצמו באותה מסגרת.

לכן, עלינו לדעת, שהאמת הצרופה נמצאת אך ורק אצל גדולי התורה ואנשי המוסר, אשר אינם צריכים לשום דבר מהבלי העולם הזה. הם אלה שהנהיגו את עם ישראל מאז ומעולם, והם אלה שציבור בני התורה המליכם עליו. "מאן מלכי רבנן"!

סיכום: מפרשת דינה למדנו, עד היכן תשוקות פנימיות יכולות לעוות את שכלו של האדם, ולתת לו תמונת מצב לא אמיתית ולא נכונה. הוא יכול לשכנע ציבור שלם שהוא מתכוון רק לטובתם, בעוד שלמעשה, הם אמורים לעזור לו בסיפוק תאוותיו. גם בהנהגת הציבור בימינו, יכולים אנו לראות את אותן תופעות, מי שרוצה להיות נשיא או ראש ממשלה, משכנע את כולם, שאך ורק טובת הציבור לנגד עיניו. בעוד שלמעשה, אינו דואג אלא לטובת עצמו.