## רפי פרבר:
# „האירופים חוששים פחות, כי הם מכירים את האיזור!"

**יום לאחר פיצוץ מטוס ט־וו־א פורסם בעיתונות שהתיירות לישראל קיבלה מכה אדירה. מדובר על ביטולים של 70 עד 80 אחוז. באותו יום פגשתי את מנכ"ל מישרד־התי'רות, רפי פרבר, ושאלתי אותו האם הדיווח איננו מוגזם.**

המיספרים, לצערי, הם נכונים. אבל אני מאמין שזה מייצג את התחושה של האנשים יום לאחר הפיצוץ. אם לא יהיה אירוע דומה נוסף בימים הקרובים, אני מאמין שחלק מהמבטלים יירשמו שוב.

**● איך אתה מסביר את העובדה שפיצוץ במטוס שטס בין רימא לאתונה משפיע בעיקר על התיירות לישראל?**

זה לא משפיע רק עלינו. גם מצריים ויוון אכלו אותה בגדול, וגם איטליה וספרד נפגעו. מנהל בכיר בחברת ט־וו־א אמר לי היום שכל דרום־אירופה נפגעה.

**● למה דווקא הפעם? הרי זה לא פיגוע ראשון. היה נדמה שכבר למדנו לחיות עם זה.**

זה פשוט מאוד. מישרד־החוץ האמריקאי נתן לאזרחי ארצות־הברית עצה חד־משמעית מאוד להימנע מטיסות לחו"ל. אומנם אחרי חטיפת המטוס האמריקאי לביירות ואחרי אכילה לאורה, כבר היו אזהרות שקטות כאלה מטעם המימשל האמריקאי. אבל הפעם האזהרות הן בוטות.

**● איך מתכוונת ישראל, או יותר נכון, מישרד־התיירות, להילחם במכה הזאת?**

התשובה שלי היא פשוטה. מתוך אמונה שהשנה לא נגיע להצלחה בארצות־הברית, צריך להפסיק לגמרי, לפי שעה, לפרסם בארצות־הברית ולהטיל את כל כובד־המישקל הפירסומי וההסב־רתי על התיירות מאירופה. השוק האירופי הוא חזק, והאירופים חוששים פחות, אולי מפני שהם מכירים את האיזור.

**● האם גם הצ'רטרים מאירופה נפגעו?**

לגמרי לא. יש לי הרגשה שחלק מהבאים בצ'רטרים לאילת אפילו לא יודעים שאילת קשורה למדינה הזאת. אילת היא עיר־נופש, נקודה.

**● אולי יש עכשיו הזדמנות להבריא את „אל־על" ולעבוד חזק על הפירסום ש„אל־על" היא החברה הבטוחה ביותר באיזור, ולהציע לכולם ולחוששים במיוחד, לטוס דווקא ב„אל־על"?**

אל־על היא באמת קרן־האור היחידה במצב הקודר הזה, אבל אל־על כמעט מלאה לגמרי ממילא, וצי המטוסים שלה מסוגל להביא ארצה רק כמחצית מהתנועה.

**● אני לא רואה מדוע אי־אפשר לחבור מטוסים נוספים שיהיו מוטסים על־ידי צוותים של „אל־על" ותחת סמל „אל־על".**

זה רעיון לגמרי לא רע. תכתבי אותו, אולי הוא ימצא חן בעיני מישהו הקשור לנושא.

## דפנה יזרעאלי:
# „נשים מנהלות חשות שהן צריכות לפצות את כולם!"

**המרכז הישראלי לניהול מקיים השבוע כינוס מיוחד לנשים בתפקידי ניהול. מלבד פגישת מנהלות ממיגזרי המשק השונים, מתכוון הכינוס לדון, ואולי לפתור, בעיות מיוחדות של נשים־מנהלות. מה הן אותן בעיות מיוחדות, שאלתי את הד"ר דפנה יזרעאלי, מרצה בכירה לסוציולוגיה וממארגנות יום־העיון.**

אחת הבעיות המרכזיות היא לשכנע את הנשים עצמן שהן ראויות לתפקיד שהן ממלאות.

**● בעיה פסיכולוגית?**

לאו דווקא. זו בעיה של התייחסות החברה, ומכאן ההתייחסות שלהן כלפי עצמן.

עוד בעיה שצריך לדון בה באופן מעמיק היא דרישות תפקיד הניהול. אחריות רבה לתוצאות, אחריות לצוות־העובדים, גם כשהמנהל עצמו איננו במקום. האצלת־סמכויות ואחריות על אחרים. וכאן, כמובן, נכנסת לתמונה ההנחה המקובלת שהאשה, אשר תפקידה העיקרי הוא בתוך המישפחה, איננה בנויה לניהול, אלא רק לעבודה חלקית.

**● נשים שהגיעו כבר לתפקידי־ניהול פתרי בור־דאי את הבעיות האלה.**

הן לא פתרו. הן הולכות לניהול עם ריגשי־אשמה כבדים ועם התחושה שהן צריכות לפצות את כולם, כל הזמן. פעם לפצות את המישפחה ופעם לפצות את העבודה.

**● כמה מנהלות יש בארץ, לעומת מנהלים?**

81% מהמנהלים בארץ הם גברים ו־19% הן נשים.

**● האם יש הבדלי־שכר בין נשים לגברים גם בתפקידי ניהול?**

יש. האשה המנהלת מרוויחה, באומדן גס, כ־78% ממה שמרוויח הגבר. וזה לא מפני שהשכר בדרגה מסויימת. במיפעל מסויים, הוא שונה לגבר ולאשה, אלא בגלל הגדרת תפקידים שונה לפעמים, ובגלל תוספות, שכידוע הן חלק נכבד מאוד מהשכר עצמו.

**● מה יפתור יום־העיון הזה, לטווח קצר?**

אנחנו מקווים שהוא ייצור בסיס של תמיכה למי שזקוקה לתמיכה וירצה למי שמעוניינת לראות, שהיא אינה לבד בבעיות המיוחדות. יום־העיון גם ייצור קשרים בין מנהלות.

**● את סבורה שמיספר המנהלות בארץ ייל'ך ויגדל?**

אני לא רואה את החברה הישראלית כעוויינת לנשים, ולכן אני מאמינה שעם השינויים בטכנולוגיה ובמיבנה האירגוני יצטרכו המנהלים כישורים שיש הטוענים שהם כישורים נשיים — כמו תיקשורת טובה, סבלנות, שיתוף־פעולה. כל זה לעומת האיש החזק, המוריד הוראות. אני אופטימית.

## מיכאל בן־עמי:
# „יש סיבות רבות למה אנשים מוכרים אמנות!"

**לא סוד הוא שהגלריות לאמנות נמצאות במצב די קשה בזמן האחרון. לעמך אין כסף לאמנות, ואם מישהו כבר „מת" על ציור מסויים, הוא עושה תרגילים כדי להגיע לצייר עצמו ולקנות ממנו בלי הרווח של הגלריה. מצד שני, מכירות פומביות של אמנות ממשיכות להתקיים ולמשוך קהל קונים (לפחות פוטנציאלי) רב. השבוע התקיימה בבית אסיה בתל־אביב מכירה פומבית של קרוב ל־800 ציורים ופסלים.**

**שאלתי את מיכאל בן־עמי, בעל גלריה בן־עמי למכירות פומביות: האם ההיצע הגדול הוא מפני שאנשים צריכים כסף מזומן?**

לא. האנשים המביאים חפצי־אמנות למכירה פומבית הם בדרך כלל לא האנשים הנזקקים נואשות לכסף.

**● אז למה הם מוכרים עכשיו?**

יש אנשים שקיבלו חפצי אמנות בירושה והם בעצמם אינם אספנים. יש אנשים הרוצים למכור דברים מסויימים, כדי לקנות דברים אחרים. הנה, הפעם יש מישהו שנתן לי 20 פריטים, כדי לממן לעצמו קניית ציור אחר שהוא שם עליו עין. יש הפעם גם 80 פריטים מפשיטת־הרגל של היהלומן סולומון גרינשטיין — וכאן הכסף הולך, כמובן, לכונס־הנכסים.

יש סיבות רבות למה אנשים רוצים למכור אמנות. חוסר מזומנים ריגעי איננו ביניהם, בדרך כלל.

**● האם בארץ מסתובבות כמויות בל'כך גדולות של אמנות שצריך 5*4 מוסדות למכירה פומבית? ישנה גלריה „גורדון", העורכת מכירות באלה פעמיים בשנה, יש סניף של „סות'בי", ויש סניף של „כריסטיס".**

סות'בי'ס עשו עד היום מכירה אחת בארץ. כריסטי'ס לא עשו אף אחת. גורדון היא עד היום המוכרת החשובה ביותר של אמנות בארץ. ועכשיו, כשאני מצטרף לעניין, נדמה לי שיש מקום לשנינו.

**● מה השתנה בשוק, שהחלטת להצטרף דווקא עכשיו?**

אני התעסקתי בעיקר ביודאיקה, מאחר שלא הרגשתי את עצמי מספיק חזק בשטח האמנות הפלאסטית. בשטח לא השתנה מאומה. אצלי השתנו דברים. אני מרגיש שהיום אני יודע על מה אני מדבר ומה אני מוכר וקונה.

**● האם תחל עכשיו תחרות בין המכירות של „גורדון" ובין המכירות שלך? מה תחרות כזאת יכולה לעשות למחירים, להוריד או להעלות?**

אם תתפתח תחרות בריאה בין שנינו, אני מאמין שזה יתן תנופה לשוק והמחירים יעלו. הנה, תראי מה קורה עם שני בתי־המכירות הגדולים בעולם, כריסטי'ס וסות'בי'ס. גם בניו־יורק וגם בלונדון הם ממוקמים במרחק קטן אחד מהשני, והמכירות הגדולות שלהם נערכות באותו השבוע, כדי לאפשר לאנשים הבאים מחו"ל לראות ולקנות בשניהם. אני מקווה שגם אנחנו נוכל לעבוד ברמה כזאת.