

---

---

# ככל שענייני נפקחו ראיתי יותר ויותר נשים שקורעות את התחת ומרוויחות גרושים



מעריכות את עצמן בחסר, לא מפסיקות להתנצל, גרועות בשיווק עצמי ומאשימות את תקרת הזכוכית • רונית כפיר וסופי מלניק-אמתי חיו שנים בתחושה שהכול בסדר עם השכר שלהן, אבל אז הן התעוררו • היום הן עובדות קשה כדי לספר לעולם איך זה קורה, ולמה אסור לנשים לחכות להעלאה ◀ **הילה ויסברג**



באמת, כתבתי הרצאה. זה היה ב־2015, עמדתי על הבמה ודיברתי מרם לבי. סיפרתי על לקוחות שלא שילמו לי וכן שילמו לי. הרגשתי כאילו מישהו פתח לי את כל הערוצים בפול ווליום. ואז קלטתי שאף אחת לא דיברה על זה קודם. ככה הגעתי להרצאות. זה התחיל ממעצבות פנים והתרחב למקצועות הקריאייטיב, ואחר כך הופיעו גם עורכי ועורכות דין, לשונאיות. גם גברים, גם נשים. זה תפס, ובשנה האחרונה הפסקתי לעבוד כמעצבת.

מה מאפיין את האנשים שפונים אלייך? כולם רוצים להרוויח יותר. אני שומעת דברים כמו 'אני עובדת נורא קשה ולא מרוויחה מספיק', 'התמחור שלי בסדר אבל אבל נתתי פי שלושה ממה שתכננתי לתת'.

למה את חושבת שזו תופעה נשית? בעיצוב פנים, למשל, יש נשים שנכנסו לתחום אחרי שפרשו מעבודתן כשכירות, כי הגיעו לגיל שבו הן יכולות להרשות לעצמן קצת לנשום: הבעל מפרנס, שזה חתיכת עול בשבילן, והן משחקות בלהיות מעצבות פנים ולפעמים אפילו לא פותחות את הספרים.

אני חושבת שאנחנו, נכשים, מורגלות לעשות הרבה מאוד עבודה בחינם, לעבוד נורא קשה ולקבל בתמורה 'תודה', אמא, איזה מהממת את'. אין לזה Paycheck. אנחנו גם פחות מחונכות להרגיש בנוח לדבר על כסף, ורגילות לרדת על עצמנו ולחיות את חיינו בחוויה שזה עולם של גברים. ובעיקר, נשים מרגישות שהן לא ראיות למשהו טוב מבלי שעבדו נורא נורא קשה עבורן, הן רגילות להרוויח רק בדם, יזע ודמעות.

את דווקא הרגשת בנוח להרוויח אלפי שקלים על עבודת קריינות של כמה דקות.

ההפך. הרגשתי עם זה מאוד לא נוח, בדיוק בגלל זה במשך שנים סירבתי להרצות, כי אמרתי: מה, כולה אדבר ואז אקבל המון כסף? זה ממש לא מוסרי, זה כסף קל. ובעיצוב פנים הועת', כאילו שילמתי את החוב הזה של עבודה קלה. את כל הכסף שהרווחתי בקריינות הוצאתי על העיצוב. בגלל זה בקושי הרווחתי.

לנשים יש הרבה פחות ביטחון מגברים בנוגע ליכולתן המקצועית. קלייר שיפמן וקטי קיי, עיתונאיות ברשתות ABC ו־BBC, הוציאו על זה את הספר The Confidence Code, ובו כתבו: ראינו איך הגברים השתברו יותר מאיתנו רק כי

← רוג'ית כפיר, איך התחלת לעסוק בשאלה איך נשים יכולות להרוויח יותר?

הייתי מגישה ברדיו ובטלוויזיה כמעט 20 שנה, ותוך כדי למדתי עיצוב גרפי בבצלאל. שיררתי גם בערוץ 1, עוד בימים שהוא היה הערוץ היחיד. כשהבנתי שאני אוהבת יותר את הסיפוק המידי של השידור החי, עזבתי את הלימודים.

בהמשך למדתי עיצוב פנים, ובשנת 2000 סיימתי והתחלתי לעבוד בתחום במקביל לרדיו ולקריינות - שאני עדיין עושה מדי פעם. בכל פעם מחדש נדהמתי מהפערים בתגמול בין שני העיסוקים האלה - בין להיכנס לאולפן להגיד משהו ולקבל 5,000 שקל לבין לעבוד חצי שנה על עיצוב דירה ולקבל על זה 5,000 שקל.

ואז העיפו אותי מגלי צה"ל (בעקבות אמירה בתוכנית "יוצאים לאור", בעת מלחמת לבנון השנייה, שהתפרשה כפוליטית - ה"ו" וזה התאים לי. יכול להיות שכבר שיחקתי באש כי הרגשתי שמצייתי).

ואז מטאלנט את הופכת "רק למעצבת פנים". בהתחלה עוד עסקתי בשני המקצועות, והייתי ערה לפער שקיים בין סאלנט עם סוכנת שמנהלת את כל ענייני הכסף בשבילי לבין מעצבת שצריכה להתנהל מול לקוחות בדחילו ורחימו. אם לא קשה לכם, ו'העבודה גדלה פי שמונה אז עכשיו תשלמו לי פי שמונה'. הפערים האלה הולירו את ההסתכלות שלי על זה.

מה גילית? היו ממש רגעים של הלם. אחרי כמה שנים כעצמאית ביקשתי מרואה החשבון שלי שיפריד בין ההכנסות שלי בקריינות לבין ההכנסות בעיצוב פנים. גיליתי שבעיצוב הרווחתי 19 אלף שקל בשנה. רוב שנותיי כמעצבת פנים עברתי המון והרווחתי מעט.

מה זה להרוויח להרוויח מעט? 19 אלף שקל בשנה. אחרי 20 שנות קריירה גביתי 50 אלף שקל לפרויקט, שאני יכולה לעבוד עליו גם עשרה חודשים. זה אומר 5,000 שקל בחודש. להרוויח מעט זה אומר לעשות הרבה מאוד עבודה בחינם להורים של חברים וחברים של חברים וכו'; זה לא עושה הרבה מאד פגישות ייעוץ בחינם של 'רק תגירי לי מה לעשות'. ככל שעניי נפקחו ראיתי יותר ויותר נשים שקורעות את התחת ומרוויחות גרושים.

הזמינו אותי לא מזמן להרצות לנערות בתיכון על עיצוב פנים, ואמרתי לעצמי - אין מצב שאני משכנת נערות צעירות להיות מעצבות פנים כי זה חרא מקצוע.

נקודת המפנה התרחשה לפני כשמונה שנים. מה קרה אז?

בעלי היה שכיר ופיטרו אותו. ומאותו הרגע אמרתי 'זהו, Cut the bullshit'. הבנתי שעול הפרנסה מונח על כתפיי. ידעתי כמה העבודה שלי שווה. ידעתי כמה אפשר להרוויח בתחום הזה. ידעתי איפה אני מתמססת בגבולות, איפה אני מאפשרת לפרויקט להימרח, איפה אני מאפשרת ללקוח לברוח בלי לשלם לי. הקפצתי מחירים. הרגשתי שאני רוצה להגיד את זה גם למעצבות אחרות: בואי תתייחסי בכבוד למה שאת באה לעשות, זה לא תחביב, זו פרנסה. ובן לילה,

היו בטוחים יותר. לפי הלמיס, הפער בהכנסה הממוצעת של עצמאי לעומת עצמאית מגיע לכ־45%.

אני חושבת שגם כשנשים כבר מגיעות לעמדות בכירות אחרי שמישהו חיצוני הכיר ביכולות ובכישורונות שלהן, הרבה פעמים הן נמצאות בעמדה פסיבית של להכיר תודה ולא לבקש יותר.

לפני כמה חודשים אמרה לי סמנכ"לית בכירה בהייטק: אני מרוויחה 50 אלף שקל בחודש, יש לי תנאים מדהימים, גמישות בעבודה. למה לי לצאת למלחמה עבור עוד 2,000 שקל בחודש בננו? זה לא יעשה אותי מאושרת יותר.

אבל מי אמר שכסף צריך לעשות אותנו מאושרים? כסף יכול לעשות גם אחרים מאושרים. בואי תרוויחי את 2,000 השקלים האלה ותתרמי אותם לאיוושה עמותה. היא תשמח ואת תשמחי. את מזהה שהבעיה המורה יותר אצל עצמאיות ועצמאים.

בעצמאיות זה מכה חזק יותר פשוט בגלל הפוויציה: את כל הזמן צריכה לבקש כסף ואת גם ניצבת מול כוחות שונים. יש לקוחות נהדרים, שיכבדו ויעריכו אותך ואת הסיכום מולך; ויש לקוחות שהם ממש על גבול המתעללים. זו התמודדות יומיומית. זה שונה משכירה, שגם אם יכלה להרוויח יותר, בסוף החודש יש לה משכורת, ופעם בשנה היא תצטרך לדבר על כסף. פגשתי נשים שמעולם לא פתחו מחשבון. הייתה מישהו ששאלתי אותה: כמה את לוקחת על הפרויקט? היא השיבה, 12 אלף שקל. מתברר שאלה 12 אלף שקל על שמונה חודשי עבודה.

יש נשים שמספרות שאין להן שום בעיה ←

## רוג'ית כפיר (51)

בעלת "נעים מאוד" - לנשים עם כוונות "רווח"

אישי: נשואה + 2 גרה בכרמי יוסף השכלה: תואר ראשון בספרות אנגלית ותואר שני במשפטים

תפקידים קודמים: מגישת רדיו ועלוויזיה ומעצבת פנים

**נשים פחות מחונכות להרגיש בנוח לדבר על כסף, וחושבות שהן לא ראיות למשהו טוב מבלי שעבדו נורא נורא קשה עבורן. הן רגילות להרוויח רק בדם, יזע ודמעות**

**יש לי תלמידות עם לקוחות מעורפים, שלא מפיצות את זה כדי לא לעשות ניים דרופינג. אבל כשאת באה לעבוד איתי, ואני אומרת שעיצבתי את הבית של אילון מאסק, זה לא ניים דרופינג, זה רזומה**

לדבר על כסף, הן ניהלו משא ומתן קשה, עשו סקר שוק - ועדיין הקולגה שלצדן מרוויחה יותר מהן.

אבל יש הרבה מאוד דברים שכן תלויים בנו. אנחנו כל כך רגילות להאשים את הלקוחות או את תקרת הזכוכית. אני לא אומרת לנשים 'את רק צריכה להאמין בעצמך ואת תצליחי'. אבל אני כן חושבת שנשים צריכות ויכולות לקחת יותר סיכונים ולהפסיק להתנצל. אני נתקלת בנטייה גדולה להלקאה עצמית - כל הזמן לחשוב איפה היינו לא בסדר, במה אנחנו לא טובות.

**איך בעל עסק יודע שתמחר את השירות או המוצר נמוך מדי?**

אם את מגיעה למצב שבו הלקוחות שלך אומרים לך שהמחיר נמוך מדי, באותו רגע את חייבת להעלות מחיר. כשזה קרה לי, לא היה לי קל. הייתי מלאה באותם פחדים שיש לכל עצמאית.

**שהם?**

אם אני אעלה מחיר אולי הם לא יבואו. זה הפחד שיש גם לכל אישה וגבר בראיון עבודה, נכון? אם אדפוק סכום אולי יגידו לי לא.

**לאחרונה שכרתי את שירותיה של יועצת.**

היא התקשתה לדבר איתי על כסף, ובסוף אמרה: שלמו לי כמה שנראה לך. היא הסבירה שהיא מאמינה בעבודה שלה ורוצה להפיץ את הידע ולא למנוע אותו מאנשים בגלל חשם כספי.

אלה אמירות שמבוססות על התפיסה שכסף נוגד שליחות וכסף נוגד סיפוק. יש הרבה מאוד מעסיקים שתופסים על זה טרמפ. מי אמר שאי אפשר גם לעשות משהו עם שליחות וגם להתפרנס מזה? סיפוק זה יופי, אבל צריך גם כסף. את נפגשת גם עם אנשים שמתקשים לשווק את עצמם.

הרבה אנשים אומרים לי: קשה לי לשווק, לא נעים לי. הם מרגישים שלשווק זה להתרברב, להשתחצן, זה לעמוד על גג הבית ולצעוק 'אני מדהימה'. יש לי תלמידות עם לקוחות מטורפים, שלא מסוגלות לפרסם את זה כי הן לא רוצות לעשות ניים דרופינג. ניים דרופינג זה להגיד: 'הילה, תעבירי את המלח, שיו את יודעת, זה מזכיר לי את המלח שהעברתי לאילון מאסק. אני עיצבתי לו את הבית'. אבל כשאת באה לעבוד איתי, ואני אומרת לך שעיצבתי את הבית של אילון מאסק, זה לא ניים דרופינג, זה רוומה.

**תמיד היית אסרטיבית?**

ממש לא. התאמנתי על זה. התאמנתי במשך שנים בגלי צה"ל על להגיד דברים שאין לי מושג בהם ולהישמע כאילו אני מבינה בהם. העברתי הרצאה חדשה בשבוע שעבר, והייתי באימה ממנה, לא ישנתי בלילות. חשבתי שלא אהיה טובה. אז התכוננתי אליה בלייב. פשוט עמדתי בסלון והתחלתי לדבר. ואז אמרתי: לא, זה הולך לכיוון לא טוב, אני אתחיל שוב.

XXXX

סופי מלניק-אמתי, סקר שערכתם באחרונה בקרב 122 ממנב"לי שיווק בחברות ישראליות - גלובליות העלה ששבר הנשים הממוצע שווה לשבר הגברים ואפילו גבוה ממנו. זה הפתיע אתכם?

## הנקודה הכי קריטית היא במעברים בין תפקידים. לשיחות האלה נשים חייבות להגיע מוכנות - להסתכל על סווחי שכר מקובלים, לדבר עם קולגות ולהתחיל גבוה



סופי

מלניק-אמתי

סמנכ"לית שיווק

בקרן JOY ventures

מייסדת פורום

G-CMO, מרצה

ומנטורית לנשים

אישי: נשואה + 3

השכלה: תואר

ראשון ביחסים

בינלאומיים MBA

מ-HEC, פריז

תפקידים קודמים:

סמנכ"לית

אסטרטגיה במשרדי

פרסום בארץ

ובעולם, שימשה

בתפקידים בכירים

באאוטבריין

וטאבולה

זה לא הפתיע, זה היה משמח. כולנו אנשים בכירים שמתוגמלים יפה, ואנחנו כל הזמן בודקים את המים.

אם מתברר למשל דרך הפורום שמישהו עוזב תפקיד, ואחד החברים מתעניין במשרה שלו, הוא יכיר כמה גרוויחה. זה פורום שהקמתי עם שירי גרוסברד ואפרת פניגוון, ו-60% מהחברים בו הם נשים, אז המקום המגדרי הוא כמעט נון-אישיו. לצד זאת, האג'נדה של שכר שווה עבור עבודה שווה ומתן הורמנויות לנשים זה בוער בנו, ושלושטנו פועלות בנושא.

**אז אולי אין בעיה ואפשר להמשיך הלאה?**

לא, יש בעיה גדולה. אם מסתכלים על ענפים שאינם הייטק או על נשים צעירות יותר - שם יש פערים, שם לנשים פחות נוח לדבר על כסף. ולפעמים ישנן גם הטיות נגדן ואפליה מגדרית. הנשים הבכירות - אנחנו האור בקצה המנהרה וההוכחה שאפשר להגיע לשוויון. אבל אנחנו יוצאות מהכלל.

גם בתפקידים בכירים יש פערים. לפי מחקר של BDO שסקר מאות חברות ישראליות שנבחרו בבורסה ב-2019, מנכ"ליות מרוויחות 26% פחות ממנכ"לים. אולי אחד הפתרונות הוא יותר שקיפות בשכר בארגונים?

כסף הוא הכרה בערך, הוא מפתח לכוח, לחופש ולעצמאות. כשבקורונה מישהו היה צריך להישאר עם הילדים בבית, זה בדרך כלל היה מי שהרוויחה פחות

בעולם אידיאלי כן, ברמת המדיניות של מרבית הארגונים שכר זה לא דבר שמדברים עליו. אבל עדיין יש מה לעשות. הנקודה הכי קריטית שבה חשוב שנשים ימצו עד למקסימום את פוטנציאל ההשתכרות שלהן היא במעברים בין תפקידים ומקומות עבודה. לשיחות האלה הן חייבות להגיע מוכנות. זה אומר להסתכל על פרסומים של טווחי השכר המקובלים לתפקיד הרלוונטי שמפרסמים ארגונים כמו גלאסדור, וגם לדבר על זה עם קולגות. יש לי חברה שלפני שיחת שכר בתוך הארגון פנתה למקביל שלה ושאלה אותו כמה הוא מרוויח. כראי שכולנו נהיה יותר פתוחים עם קולגות. החוכמה היא להתחיל גבוה, כי אחר כך העלאות השכר הן באחוזים בודדים.

**למה זה חשוב בעיניך שאישה תרוויח לפחות כמו הגבר שלצדו היא עובדת?**

כסף הוא הכרה בערך, הוא מפתח לכוח, לחופש ולעצמאות. יש לו השפעה על יחסי הכוחות בתוך הבית. למה אמרו שהקורונה דחפה את הנשים הביתיות? כי כשמישהו היה צריך להישאר עם הילדים, זה בדרך כלל היה האדם שהרוויח פחות. גם לי לקח שנים להפסיק להגיד 'תודה שקיבלתם אותי לעבודה' או לחכות להעלאה או בונוס, ולדעת לתבוע את הרברים האלה לעצמי. מנגד, אני שמה לב שנשים יכולות להרוויח פי שניים מכן הווג, ועדיין, כשזה נוגע להחלטות פיננסיות, הן משאירות לו את זה. וזה משתרשר גם לעבודה שלהן, גם שם הן מרגישות לא נוח לדבר על כסף.

**מתי התחלת להרגיש בנוח לדבר על כסף?**

עברתי אבולוציה בתחום הזה. בתחילת הדרך לא שאלתי יותר מדי שאלות. שילמו לי כמה ששילמו. גם לא הייתי יותר מדי חכמה ובדקתי כמה נהוג לשלם. הנחת שיראו שאני טובה ומוכשרת, ואז ישלמו לי בהתאם. התוצאה הייתה שאמרו לי, כל הכבוד, קחי ארוחה במסעדה או זר פרחים. אף אחד לא פרגן לי בהעלאת שכר מיוזמתו.

זה השתנה לפני כ-12 שנה כשפגשתי מנהלת בכירה שלקחה אותי לשיחה. היא אמרה לי: את צריכה לדרוש ולהשוות, ויעריכו אותך יותר אם תדרשי. ועוד דבר שלמדתי הוא כמה חשוב לנהל את השיחות האלה נכון - להגיע עם רוח מסודר של הישגים והצלחות ולהגיד: עשיתי כך וכך וכיכוחת זה הצלחנו בכך וכך וכמות הלקוחות גדלה באינסוף, לדבר במספרים, מספרים עובדים. להגיד 'הערכתם אותי ותראו אותי' - זה לא עובד.

**ישנן נשים שכביכול קונות זמן: הן מסתפקות בפחות כי הן מקבלות בתמורה גמישות בעבודה או הלקיות משרה וזה חשוב להן יותר.**

זה בראש שלנו. היום בעידן הפוסט-קורונה רוב הארגונים - בטח בהייטק - כבר עובדים בצורה גמישה ומאפשרים עבודה מהבית. אז אם בשש בבוקר כבר ניהלתי שיחה עם יפן ואז הקפצתי את הילדים, עברתי, אספתי אחר הצהריים ובשמונה בערב כבר הייתי שוב בשיחה מול ארה"ב - זה אומר שעברתי פחות יעיל? לא. חילקתי את היום אחרת. תקופת הקורונה הוכיחה שהפרודוקטיביות של עובדים רק עלתה, ולא ירדה. לכן נשים צריכות להסתכל נכוחה על המציאות ולהבין שזה שהן עושות עוד דברים ביום שלהן, לא אומר שהן צריכות להסתפק בפחות.