

רבע קפה, שלושת רבעי מים

באילו מקומות ניתן לקבל הנחה על תמהיל קפה דלוח, ומה זה אומר על העובדים בארה"ב

פרופ' אריאל רובינשטיין

08:59, 25.02.09

אני מת על בתי קפה. זה המקום שבו החיים האקדמיים נושקים בתאוות החיים. ההמולה ממסכת את הנפש מהעולם ומאפשרת ריכוז גדול יותר מאשר במשרד מרווח ומאובזר. אבל, בעיה: אני שונא קפה. הניחוח עושה לי כאב ראש. הטעם המר מכווץ את שרירי פני. המתכון לקפה האידיאלי שלי הוא: טול רבע כפית נס קפה מהקופסה העגולה והאדומה (זו שהחליפה את הקופסה הכחולה כסמל הציונות), הוסף מעט חלב ומלא את הכוס במים רותחים.

בארץ ישראל אני מבקש מהמלצרית "נס קפה דלוח", "קפה של ילדים", "מים צבועים בחום" ותאוותי זורמת לשולחן. באמריקה יש לי בעיה. בשום בית קפה בניו יורק לא מוכרים נס קפה. התחליף האמריקאי הוא קפה הפילטר הנמזג בנדיבות מקומקום זכוכית שמנמן. חובבי הקפה מתלוננים שהקפה חלש מדי. לקפה-פובי כמוני הוא בלתי נסבל כמעט כמו אספרסו כפול. שנים סבלתי אותו עד שגיליתי נוסחה גואלת: לבקש ספל גדול, רבע קפה, שלושת רבעי מים ומעט חלב.

אני מתנצל בפני הקורא על חשיפת הבעיות הקיומיות שאני מתמודד איתן, תיאורן הכרחי להבנת הרקע לניסוי ה"מדעי" שאני עורך ברחבי הכרך הגדול, בסוגיית מחיר הקפה המהול שלי. מלכתחילה, לא העליתי על הדעת שמחירו הנאות של הקפה המהול ייפול ממחיר קפה רגיל. "כלכלן", הפנמתי שמחיר לא אמור להיות יחסי להוצאות הייצור, והוא משקף גם את צד הביקוש. במקרה שלי ברור שהייתי מוכן לשלם מחיר כפול ומכופל. בעצם, ספק אם הקפה שלי זול מזה של צרכנים אחרים. החיסכון בגרגירים נופל מעלות דקת העבודה של האיש הנדרש לעכל את בקשתי המוזרה. מאידך, אם הייתי נדרש לשלם תוספת "טיפול מיוחד" הייתי מרגיש מיעוט נרדף: הזכות להזרים לגופי מים חומים אינה נופלת מזכותם של אניני הקפה למקיאטו.

כמה התפלאתי כשמוכרי קפה התעקשו שלא לגבות ממני את המחיר המלא. זה הולך ככה: אני שוטח את מבוקשי, המוכר לא מבין דבר. אני חוזר פעם, פעמיים, שלוש, הוא מבין. הוא מגיש לי את תמהיל הקפה ומבקש דולר אחד. אני מציע לשלם את המחיר המלא, דולר וחצי, אבל נסוג נוכח המחווה של האיש מאחורי הדלפק. ממש הרגע, סירבה המוכרת לקבל ממני תמורה כלשהי עבור הזהב החום שלי (ולא, אני לא נראה חסר בית מצוי).

התמכרותי לדלוח אפשרה לי לבחון את התופעה. הנה סיכום הממצאים: הסיכוי שמחיר התמהיל שלי יהיה נמוך ממחיר קפה רגיל גדל ככל שמחיר הקפה נמוך יותר. כאשר מחיר הקפה חוצה את רף שני הדולרים, התמהיל שלי נמכר במחיר מלא. בשום מסעדה שבה קפה פילטר עולה ארבעה דולרים וחצי, לא מצאו לנכון להפחית מהמחיר, גם כשביקשתי רק מים חמים ומעט חלב (דל). אבל, בדוכני הקפה שעל המדרכות, בקרב מהגרים מפקיסטן, בבתי קפה עם מלצרים צעירים עם סינור מוכתם, כשמחיר הקפה נמוך משני דולרים, מתעקשים לגבות אפילו פחות.

כמה כלכלנים ניסו לשכנע אותי שמדובר בתרגיל שיווקי. אז בדקתי: התופעה חזרה על עצמה גם כשהיה ברור שאני עובר אורח ולא אחזור למקום. כרגיל, כלכלנים מתקשים להבין שהעולם אינו צר כעולמם.

מה למדתי ממחקר שדה זה? למרות הכנסתם הנמוכה וחששם לאבד את מקור פרנסתם, יש באמריקה המון אנשים רגישים להוגנות ולא רק לרווחים. אנשים אלו אולי לא עבדו בחברות הפיננסיות בוול סטריט אבל הם לא פחות אמריקה מהמנהלים עם מצנחי הזהב. בקיצור, אפילו אמריקה אינה בדיוק מה שחשבתי. גם זו תקווה.