

*Most pomiędzy abstrakcją i pragmatyką — tym, co religijne
i świeckie, tradycyjne i nowoczesne*

Kabała pieniędzy

ŻYDOWSKA FILOZOFIA
BOGACENIA SIĘ



*...I miałbym wtedy czas,
którego mi brak,
By pędzić swój w synagodze byt,
Przy wschodniej ścianie mieć
stałe miejsce w niej
I komentować tam co dzień*

*Talmudu treść,
Jak każdy dobry Żyd,
Bo czy można słodziej żyć i lżej?*

*Gdybym był bogaty, Sheldon Harnick,
Jerry Bock. Partia Twójego z musicalu
Skrzypek na dachu*

one EXCLUSIVE
FIRST

RABIN NILTON BONDER

Tytuł oryginału: The Kabbalah of Money :
Jewish Insights on Giving, Owning, and Receiving

Tłumaczenie: Magdalena Zamorska

Projekt okładki, ilustracje: Urszula Buczkowska

ISBN: 978-83-246-3376-0

Copyright © 1996 by Nilton Bonder
All rights reserved.

Polish edition copyright © 2012 by Helion S.A.
All rights reserved.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from the Publisher.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiejkolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Materiały graficzne na okładce zostały wykorzystane za zgodą Shutterstock Images LLC.

Autor oraz Wydawnictwo HELION dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo HELION nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Drogi Czytelniku !

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<http://onepress.pl/user/opinie/kabala>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Wydawnictwo HELION

ul. Kościuszki 1c, 44-100 GLIWICE

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: onepress@onepress.pl

WWW: <http://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

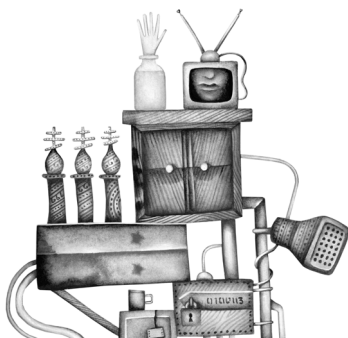
- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność



Spis treści

1. Kabała środków do życia	7
»Ubijmy interes»	12
Prawdziwe pieniądze a pieniądze będące zamrożoną pracą	14
Budowanie dostatku	18
2. Ograniczenia, którym podlega bogactwo	21
Marnowanie czasu	23
Nauka dla nauki — nieprzynosząca osobistej korzyści	25
Ograniczenia ekologiczne i fizyczne	27
Kto jest prawdziwie bogaty ?	28
Nikt nie może zabrać tego, co jest Twoje	30
3. Gromadzenie bogactw w różnych światach	35
Cykle bogactwa	35
Nie mogę czy nie chcę ? Akceptacja tego, co niepojęte	40
Posiadać a mieć	43
4. Szacowanie bogactwa przez pryzmat tego, czego nie mamy	49
Unikanie kradzieży	52
Kradzież czasu	53
Kradzież oczekiwań	55
Kradzież informacji	56
Kłoda pod nogami niewidomego	58
Kradzież reputacji	60
Cedaka — antidotum na kradzież	61

Technika cedaki	64
Terapia cedaki	67
Cedaka jako biznes	70
5. Być bogatszym, mając mniej	75
Ekologia i sprawiedliwość	75
Uczenie się i ekologia	79
Prezenty i napiwki	80
Mniej znaczy więcej	81
Ucząc się od złodzieja	85
Sztuka posiadania	88
6. Życie w świecie materialnym	93
Co rabini wiedzą o pieniądzach ?	93
Koło sukcesu i porażki	96
Świadomość własnych potrzeb	100
Loterie i cuda	105
Wspólnicy i umowy	107
Angażowanie się w nie swoje sprawy	110
Długi	112
Kredyty i odsetki	114
Prawdziwy biznes	119
Ceny i zyski	120
Poszukiwanie realnej ceny	122
Radzenie sobie z cenami	125
Ceny i jakość życia	128
Konkurencja	129
7. Czynniki wpływające na środki do życia	131
Szczęście	131
Anioły	138
8. Przeszkody na drodze do bogactwa	143
9. Śmierć i bogactwo : czy możesz je zabrać ze sobą ?	151
10. Pieniądze na tamtym świecie	157
Bibliografia	163



5. Być bogatszym, mając mniej



EKOLOGIA I SPRAWIEDLIWOŚĆ

Dla rabinów ekologia stanowi element cedaki. Nie jest jałmużną, ale inwestowaniem w sprawiedliwość. Rozważmy te dwa słowa: sprawiedliwość i ekologia. Co jest słuszne? Albo jeszcze dokładniej, dlaczego rebe Eliezer uznał, że suknia ślubna dla ubogiej dziewczyny jest ważniejsza od sukni dla jego córki? Jeżeli jego działanie wynikałoby z sentymentalizmu, zasad moralnych czy też byłoby decyzją szlemiela (głupca), rebe Eliezer pogwałciłby prawa Rynku. Dlatego niezwykle ważna dla zachowania kapitału jest wiedza rebe Eliezera dotycząca tego, co jest słuszne. Jeżeli jego wybór nie byłby słuszny, jeżeli nie byłoby to właściwe posunięcie, na Rynku pojawiłoby się zamieszanie. Rebe stałby się po prostu biedakiem, niezdolnym do ofiarowania córce sukni ślubnej, i tym samym obarczyłby zbierających datki dwoma zadaniami:

zapewnienia jednej sukni dla biednej dziewczyny i drugiej dla jego córki. Za sprawą głupiej przesłanki »Co jest moje, jest twoje, a co twoje, jest moje» Rynek zostałby zniszczony.

Miszna (ustny przekaz praw) odnosi się do sposobów rozumienia własności i sprawiedliwości, podając przykłady czterech rodzajów podejścia:

Ci, którzy mówią: »Co jest moje, jest moje, a co twoje, jest twoje», przypominają mieszkańców Sodomy i Gomory.

Ci, którzy mówią: »Co jest moje, jest twoje, a co twoje, jest i moje», są głupi.

Ci, którzy mówią: »Co jest moje, jest twoje, a co twoje, jest również twoje», są sprawiedliwi.

A ci, którzy mówią: »Co jest moje, jest moje, a co twoje, jest również moje», są nikczemni.

Rozszyfrujmy, co tu właściwie zostało powiedziane. Zdania »Co jest moje, jest twoje, a co jest twoje, jest i moje» oraz »Co jest moje, jest moje, a co twoje, jest również moje» bezsprzecznie obrazują postępowanie ludzi głupich oraz nikczemnych. Pierwsze przypomina nieco sugestię, że »lepiej nic nie robić, niż przekształcać coś w nic», a drugie to typowy przykład nieograniczonej chciwości. Pozostałe dwa wymagają większych przemyśleń, ponieważ ludzie zwykle oscylują pomiędzy tymi dwoma wariantami.

Stanowisko, które może sprawiać wrażenie neutralnego (»To, co jest moje, jest moje, a co jest twoje, jest twoje»), określa się jako zbliżone do postępowania zepsutych społeczności Sodomy i Gomory. Ten pomysł bierze się z rabinicznego założenia, że nie można opuścić wspólnoty, ponieważ życie wydarza się na płaszczyźnie relacji międzyludzkich lub, jak obecnie się sądzi, w toku interakcji z wszystkimi żyjącymi istotami, w tym roślinami i zwierzętami. Oddzielenie jest

zatem złudzeniem, odpowiedzialnym w dużej mierze za indywidualny i kolektywny brak równowagi. Pragmatyzm stwierdzenia »To, co jest moje, jest moje, a co jest twoje, jest twoje« stanowi wielkie zagrożenie dla ekologii, ponieważ przyczynia się do tworzenia niezdrowych i autodestrukcyjnych społeczności oraz sieci wzajemnych powiązań. Dla rabinów filozofia »Sodomy i Gomory« jest symbolem tego, co prawie niezauważalnie powoduje zejście z właściwej ścieżki i w końcu doprowadza do wymarcia. Bóg zaprogramował owoce swego aktu kreacji, umieszczając w nich autodestrukcyjne mechanizmy, niezbędne do powstrzymania ich przed działaniem na własną niekorzyść. Wzajemne powiązania pomiędzy zapleczem bytowym a przetrwaniem mają dużo większy zasięg, niż wynikałoby to z postulatu »To, co jest moje, jest moje, a co jest twoje, jest twoje«. To ekologiczna sieć powiązań, która obejmuje cykle zwrotu bardzo różnej długości.

Postępowanie sprawiedliwych także może wydać się głupie, jeżeli weźmiemy pod uwagę, że każdy, sprawiedliwy czy nie, musi przeżyć i zadbać o swoje zaplecze bytowe. Jeżeli prawdą by było, że »To, co jest moje, jest twoje, a co jest twoje, jest również twoje«, to sprawiedliwi bardzo szybko by poumierali z głodu i pozamarzali. Celem *Miszny* nie jest lekceważenie krótszych cykli zwrotu, stanowiących element życia. To byłoby absurdalne. Chciałaby ona jedynie poszerzyć naszą świadomość *gościnności* — żebyśmy zrozumieli, że jesteśmy gośćmi Boga. Jesteśmy gośćmi ogromnej i złożonej sieci, gdzie najbardziej wyrafinowana część świadomości żyje zgodnie z zasadą: »Co jest moje, nie jest moje, a co jest twoje, jest twoje«.

Choć może wydawać się to paradoksalne i niesprawiedliwe, »To, co jest moje, nie jest moje« ukazuje pragnienie, by dzielić bogactwa wszystkich wymiarów, a nie przywiązywać się do tych żalonych dóbr, które można otrzymać podczas krótkich cykli zwrotu. A »Co jest twoje, jest twoje« stanowi wymóg dla przyszłej rekompensaty każdego rodzaju.

To tak, jakbyśmy mówili o sile skierowanej w dwóch przeciwnych kierunkach, które mogłyby wzajemnie się uzupełniać. Każdy z nas powinien starać się oderwać od idei własności w jej konkretnym i materialnym kształcie. Natomiast w przypadku innych ludzi powinniśmy nauczyć się bezwarunkowo uznawać ich prawo własności w najbardziej przyziemnej, konkretnej formie. Gdy osiągniemy powyższe cele, będziemy naprawdę bogaci.

Ekolog niczym dobry gość pozbywa się ciężaru i ograniczeń »posiadania«, mówiąc »To, co jest moje, jest twoje, a co jest twoje, jest również twoje«. Mając mniej, w rzeczywistości ma więcej.

Nawet, jeżeli wszystko to ma sens i daje nam poczucie zadowolenia, nie możemy zapominać, że zrozumienie jest jedynie bardzo małym krokiem ku wprowadzeniu faktycznych zmian w sposobie naszego postępowania. Po raz kolejny pojawia się pytanie: Jak być uczciwym? Czy uczciwość nie jest wypadkową wydarzeń mających miejsce w krótkim, średnim i długim okresie? Jeżeli tak, to absolutna sprawiedliwość nie jest możliwa. Gdy to już zrozumiemy, paraliż ustąpi. Ponieważ widzimy dzięki jasności naszego sumienia, więc możemy być pewni, że spoczywa na nas wielka odpowiedzialność. I bez względu na to, jak ślepi jesteśmy na całość rzeczy, nic nas nie zwalnia z obowiązku rozróżniania. Innymi słowy, sprawiedliwość okazuje się dla nas, ludzkich istot, coraz bardziej złożona. To dobrze. Ten świat świadomych istot ludzkich jest coraz bardziej złożonym systemem, w którym przetrwanie jest coraz trudniejsze. Nasze poczucie więzi rodzinnych jest coraz silniejsze i coraz dalej sięga, a sposób postrzegania gościnności jest również wyraźniejszy.

Gościnność rządzi się pewną zasadą: im bardziej gość szanuje gospodarza, tym więcej radości daje gospodarzowi możliwość goszczenia kogoś u siebie, nawet jeżeli będzie poświęcać temu komuś więcej uwagi, niż czyniłby to zazwyczaj. Im mniej szacunku zostanie okazane, tym pobyt będzie krótszy.

Dobry gość jest przykładem kogoś, kto posiada mniej (nawet to, co jest twoje, nie jest w rzeczywistości twoje) i w ten sposób jest bogatszy.



UCZENIE SIĘ I EKOLOGIA

W pierwszym rozdziale pisałem o tym, że nauka czy studia są w żydowskiej tradycji uważane za jedyne antidotum na stratę czasu. Na poziomie kolektywnym studiowanie stanowi ekologiczną manifestację. Profesor Ismar Schorsch, rektor Żydowskiego Seminarium Teologicznego (*Jewish Theological Seminary*) w Nowym Jorku, w wybitnym artykule zatytułowanym »Uczyć się, by mieć mniej» wyjaśnia, że celem studiów nie jest ustalenie, co ludzie powinni robić z czasem, ale co powinni czynić ze swoim *wolnym* czasem. Według niego »Tradycja zachęca nas do kultywowania życia wewnętrznego, tak by zrównoważyło napięcia i pokusy związane z uciskiem i dobrobytem». Wolny czas, którego pochodną nie jest prawdziwe zaplecze bytowe i którego nie poświęcamy naszym bliźnim lub odpoczynkowi, mnoży pragnienia i ściąga do tego wymiaru dobra zaczerpnięte z innych światów.

Konsumpcjonizm jest potężnym źródłem naszych ekologicznych problemów. W sprytny sposób nauczono nas myśleć, że musimy posiadać więcej, by mieć więcej. Poszukiwanie równowagi w różnych wymiarach, a nie tylko w tym namacalnym i materialnym, bezpośrednio wiąże się ze studiami. Dla rabinów »studia» to bardzo specyficzna kategoria bytowa, związana z inwestowaniem w innych wymiarach i wzbogacaniem ich. Wiedza, jak się uczyć, jest ekologiczna — oznacza wiedzę na temat tego, jak nasza świadomość, która chce bezustannie dominować i zdobywać (trzymając nas w ten sposób w pułapce materialnego Rynku), skierować na ścieżki, prowadzące do wyższych wymiarów bytowania.



PREZENTY I NAPIWKI

Ten, kto daje, studzi ogień ambicji bogacenia się

— *porzekadło w jidysz*

Jeśli chodzi o wzbogacanie się poprzez ograniczanie stanu posiadania, dowiedzieliśmy się już, że brak obsesji na punkcie bogactwa można również uznać za prawdziwe bogactwo. Taka obsesja nie tylko utrudnia nam dostęp do bogactwa, ale, jak powiada Talmud: »Ten kto szuka skarbów, przyspiesza dzień swojej śmierci».

Powinniśmy stale monitorować nasz poziom ambicji. Już wcześniej zauważyłem, że cedaka i studia są same w sobie rodzajem bogactwa oraz stwarzają możliwości, które pojawiają się, gdy próbujemy przekształcić »mniej» w »więcej». Tę koncepcję możemy rozszerzyć na nie tak wyraziste, aczkolwiek równie oczywiste relacje międzyludzkie, takie jak dawanie prezentów i napiwków.

Prezenty i napiwki są ważnym antidotum na obsesję na punkcie bogactwa: studzą ogień ambicji. Czy kiedykolwiek miałeś możliwość odczuć, jak bardzo przyjemne jest dawanie komuś prezentu o wartości, która pozwoliłaby Ci kupić sobie coś, o czym marzysz? Nic nie przewyższa uczucia, które pojawia się przy okazji takiego dawania. To samo można powiedzieć o dawaniu wysokich napiwków. Ile razy zdarzyło nam się zawahać w momencie płacenia rachunku lub płacenia komuś za nieocenioną przysługę, stanąwszy przed dylematem: »Czy powinienem zachować więcej dla siebie, czy też zachować się lepiej i zostawić trochę drobnych na stole?». Ile razy, dając soczysty napiwek, zdarzało nam się poczuć, że nasze pieniądze mają taką wartość,

jakiej nigdy by nie osiągnęły, gdyby miały być wymienione na jakiś towar? To pozwala nam zrozumieć, czym może być dobre inwestowanie w napiwki i prezenty.

Stajemy przed dylematem »dać albo nie dać«, ponieważ dotarliśmy do granic swojej kieszeni. I to właśnie w tej samej kieszeni rozstrzygają się losy cedaki, czasu poświęcanego studiom, darów oraz napiwków.



MNIEJ ZNACZY WIĘCEJ

Kieszenie są zwykle czworokątne, mroczne, stale atakowane i penetrowane, i to one wydają decyzje przekładające się na sprawy życia i śmierci. Sięgnięcie do kieszeni wyznacza granicę transakcji, moment, gdy faktycznie pokazujemy, jak widzimy świat — i jak wiele rzeczy obejmuje nasze postrzeganie. Z dłonią głęboko w kieszeni jesteśmy sami, stoimy twarzą w twarz ze swoim Ja. Tę chwilę można porównać jedynie z momentem, gdy będąc na ścistej diecie, otwieramy lodówkę. *Kim jesteś?* Odpowiedź przyjdzie z wnętrza kieszeni.

Nasze racjonalizacje, obraz samego siebie, wyobrażenia, które przenosimy na innych — dla tego wszystkiego kieszeń stanowi wyzwanie. Kieszeń demaskuje nas zarówno przed innymi, jak i przed nami samymi, pokazując, gdzie w danym momencie się znajdujemy i jak wiele widzimy.

Popuśćmy trochę wodze fantazji i rozważmy poniższe sytuacje.

Sytuacja 1 (cedaka): czekasz na światłach w samochodzie, pogrążony w rozmyślaniach, gdy nagle zauważasz zbliżającego się żebraka. Jego bezgłośnie poruszające się usta za szybą przenoszą Cię w rzeczywistość kieszeni i stawiają Cię w niezręcznej sytuacji. Pojawiają się oczywiste

kwestie: dać czy nie dać, pomóc czy nie pomóc; wstyd; naruszenie prywatności; lęk przed możliwym oszustwem; poczucie winy; empatia; fantazje na temat tego, że to ty jesteś żebrakiem; szansa, że z sytuacji wybawi Cię za sekundę zielone światło; poczucie utknięcia w tym miejscu na zawsze. Serce staje się Twoją kieszenią i Twoja kieszeń musi dać Ci odpowiedź. Jesteś swoją kieszenią i to ona musi ogłosić werdykt. Nic już nie jest obojętne, ponieważ jesteś »w trakcie transakcji«. Teraz w nieunikniony sposób wybierzesz któryś ze wskazanych przez *Misznę* (opisanych na początku rozdziału) sposobów reagowania podczas transakcji: jesteś próżnym ignorantem, głupcem, sprawiedliwym albo nikczemnikiem.

Sytuacja 2 (prezent): Masz sposobność dać komuś prezent, spontaniczny podarunek, który nie wymaga rewanzu ani zapłaty. Poprzez ten prezent wyraziłbyś w niezobowiązujący sposób swoją sympatię. Masz go przed sobą. Jest piękny, idealnie pasuje do osoby, którą chcesz obdarować, ale jest bardzo drogi. W głębi duszy wiesz, że ofiarowanie tego prezentu byłoby czymś wspaniałym, ale też, iż niezrobienie tego na pewno nie wpłynie na Wasze relacje. Myślisz sobie: czym są pieniądze? Pieniądze to bardzo dużo, a co, jeśli posuwam się za daleko? Może mógłbym okazać te same uczucia za pomocą jakiegoś symbolicznego podarunku? Ale jak mógłbyś sobie odmówić przyjemności wręczenia tego prezentu, skoro już wiesz, że byłby idealny? Możesz zachować się w tej sytuacji jedynie jak próżny ignorant, głupiec, ten, który widzi, lub ten, który nie widzi. Różnica pomiędzy kupnem prezentu a niezrobieniem tego jest niewielka i zależy od impulsu płynącego z serca do kieszeni — a to jest najdłuższa z możliwych dróg.

Sytuacja 3 (napisek): Właśnie się dowiedziałeś, że dzięki komuś masz szansę na całkiem pokaźny dodatkowy zysk. W pierwszej chwili pod wpływem ogromnej wdzięczności chcesz go odpowiednio wysoko wynagrodzić. Jednak po upływie jakiegoś czasu, gdy już skonfrontowałeś perspektywę zarobku ze swoimi niewyczerpanymi potrzebami, okazało się, że tego zysku już właściwie nie ma. Kwota wynagrodzenia zaczyna

w Twojej wyobraźni się kurczyć, a wszystkie możliwe racjonalizacje pozwalają Ci wytłumaczyć sobie, że tak naprawdę to Ty się starałeś, że współudział tej drugiej osoby nie był wcale taki ważny i tak dalej. Tym niemniej wciąż nie jesteś do końca przekonany. Wiesz, że podążając za początkowym impulsem wdzięczności, chciałbyś nagrodzić tę osobę, ale już nie potrafisz. Z jedną ręką w kieszeni, a drugą na sercu, wiesz, że właśnie wydarza się coś bardzo poważnego. Jeżeli nie ogarniesz sytuacji, zadziałasz jak ignorant. Jeżeli będziesz działał bez przekonania albo się zawahasz, będziesz głupcem. Jeżeli wykorzystasz siłę swojej kieszeni, biorąc pod uwagę tylko siebie, i wynagrodzisz tę osobę jedynie ułamkiem tego, co jej się należy, postąpisz niegodziwie. Jeżeli jednak w końcu z całą serdecznością wręczysz jej właściwą kwotę, postąpisz słusznie.

Zachowując się jak próżni ignoranci, niszczymy świat. Unikając zajęcia stanowiska w jakiejś kwestii, prowokujemy coraz bardziej krzywdzące sytuacje i emocje. Takie uchylanie się podkopyuje naszą zdolność czerpania radości z dawania. Rynek niczego na takim podejściu nie zyskuje. Z kolei głupiec zatracą się w moralizatorskim kazaniu, które dyktuje mu jego kieszeń. Próbuje osądzić swoje działania, wiedząc w głębi duszy, że kombinuje i boi się pójść dalej. Skończy, przychylając się raz do jednej opcji, raz do drugiej. Co więcej, jego podejście nie jest wynikiem jego szczerości, ale zewnętrznych nacisków i tłumionych napięć. Głupiec będzie potwornie niezadowolony ze swoich decyzji, jakie by one nie były. Będzie czuł, że został skrzywdzony w wyniku transakcji i że skrzywdził swojego partnera. W wyniku tego Rynek jedynie ubożeje.

Nikczemni są zwycięzcami na poziomie materialnym — a żebrakami w innych wymiarach. To jest postawa, której najbardziej się obawiamy, gdy żebrak prosi nas o pieniądze. Boimy się, że będąc nikczemni tutaj, zubożemy w innych wymiarach. Nikczemni są antyekologiczni i pomnażają swoje bogactwo w jednym tylko wymiarze, prowadząc do minimum korzyści płynące z Rynku. Nikczemni znajdują się

na Ryнку o stopień wyżej niż ludzie próżni i głupcy. Dzieje się tak dlatego, że grają w otwarte karty. Ich postępowanie jest oczywiste dla każdego. Ich podejście można potencjalnie skorygować, ponieważ ten rodzaj ubóstwa jest prawdziwy i namacalny. Nikczemni być może nie znają drogi wyjścia, ale przynajmniej wiedzą, na czym stoją.

Sprawiedliwi są mistrzami kieszeni. Są »głupcami«, chociaż w rzeczywistości wcale nimi nie są. Innymi słowy, są w stanie w kotle bulgoczącej moralności/etyki/godności dojrzeć poza społecznym uciśkiem również prawdziwy, żywy Rynek. Znając drogę, sprawiedliwi posuwają się do przodu po krętych ścieżkach wartości, uwalniając się od lepkich macek uprzedzeń, niszcząc przeszkody stojące na drodze do oczyszczenia i opierając się pokusom zysku. Sprawiedliwi zajmują pozycję, z której mogą przyglądać się temu wszystkiemu z odrobiną ironii.

Ta właśnie ironia daje im przedsmak innej, bardziej wszechogarniającej rzeczywistości. Ich spokój umysłu różni się od spokoju głupca, który bazuje na fałszywej wierze, że jego abstrakcyjne wyobrażenia w jakiś magiczny sposób zamienią się w konkretny zysk. Spokój sprawiedliwych bierze się z głębokiego osadzenia w rzeczywistości i szerokiej wizji, a nie z rokowań. Sprawiedliwi rozumieją, z jakim rodzajem Ryнку mamy do czynienia — zawsze dobrze inwestują.

Widzimy, że nikczemni są bardzo ważnym elementem, ponieważ pokazują, jak Rynek można skorygować i naprawić. Możemy się od nich wiele nauczyć. Baal Szem Tow (znany jako BeSzT) wypowiedział się na ten temat, komentując następujący fragment *Miszny*: »W odniesieniu do wsparcia finansowego istnieją cztery podejścia: (1) osoba, która chce wspierać finansowo, ale nie chce, by inni to robili; (2) osoba, która oczekuje, że inni będą udzielać wsparcia, ale sama tego nie czyni; (3) osoba, która daje i oczekuje, że inni będą czynić podobnie; (4) osoba, która nie wspiera nikogo finansowo i nie chce, by inni to czynili». BeSzT powiedział:

»Ostatni przypadek wydaje się nie pasować do listy postaw związanych z daniem, ponieważ nie skutkuje żadnym rodzajem wsparcia finansowego. Jeżeli byśmy ją wykluczyli, pozostałyby tylko trzy możliwe rodzaje postaw. Dlaczego wobec tego obstajemy przy czterech? Pojęcie światła jest nam znane, ponieważ istnieje ciemność; wiedzy, ponieważ istnieje ignorancja; sprawiedliwości, ponieważ istnieje nieuczciwość; przyjemności, bo istnieje cierpienie; a wspomnienia, bo istnieje zapomnienie. Są to wzajemnie dopełniające się pojęcia — niczym krzesła i osoby, które na nich siedzą. Podobnie skąpstwo jest krzesłem, na którym siedzą hojni».

W każdym z nas istnieje ślepy na inne cykle zwrotu skąpiec, który jest naszym nauczycielem.



UCZĄC SIĘ OD ZŁODZIEJA

Powróćmy do momentu, gdy trzymamy rękę w kieszeni, a za oknem samochodu pojawia się żebrak. Co nas interesuje w tej interakcji? Chcemy postąpić słusznie i sprawiedliwie, by uniknąć strat w długim cyklu zysku. Chcemy uszanować i zabezpieczyć swoją aktualną tożsamość, unikając fałszywego moralizatorstwa i ideałów. Nie chcemy zakłapać się w tej sytuacji — chcemy jej w pełni doświadczyć, przejść przez to wszystko i mieć to z głowy. Chcemy szczerze podchodzić do tego, co widzimy, i tego, jak daleko sięgamy wzrokiem. Ale kieszeń jest mroczna, a my musimy się uporać z podłymi odruchami.

Złe odruchy otaczają nas i stanowią kluczowy element w nadawaniu kształtu naszemu życiu. Żydowska tradycja mówi, że gdyby nie złe odruchy (*jecer hara*), wszyscy byśmy głodowali i nikt by nie poczynił dzieci. Złe impulsy to surowy materiał, z którego budujemy samopo-

znanie. Ujawniają nasze intymne działania, których się wypieramy nie tylko przed światem zewnętrznym, ale również przed sobą. Mówiąc o Rynku i zajmując się problematyką kieszeni, wykorzystujemy złodzieja jako symbol naszych złych odruchów. Złodziej skłania się ku okradaniu ludzi z rzeczy. Może okraść zebraka, Rynek, a nawet siebie. Ale jeżeli nastąpiła kradzież, to po upływie jakiegoś czasu (średniego lub długiego cyklu zwrotu) każdy i tak zostanie okradziony.

Zasadniczo mamy dwa rodzaje niebezpiecznych, złych odruchów: ten, który każe nam szukać usprawiedliwień dla naszych zachowań (przyadek głupca), i ten, który każe nam unikać różnych sytuacji (przyadek próżnego ignoranta). Na temat pierwszego odruchu rabin Szmelke wypowiada się następująco:

»Nie próbuj szukać w proszącym cię o pomoc biedaku winy, która mogłaby posłużyć za usprawiedliwienie twojej obojętności. Nie szukaj jego winy, mówiąc: »Taki silny facet... przecież mógłby pracować«, ponieważ gdy będziesz tak czynić, Bóg poszuka twoich zaniedbań i z pewnością znajdzie ich wiele. Pamiętaj, że osoba błagająca o pomoc zapłaciła już za swoje błędy cierpieniem, natomiast ty za swoje — jeszcze nie».

Pomagać czy nie pomagać, to wciąż pytanie bez odpowiedzi. Ale usprawiedliwienia są złym rozwiązaniem, bo przyczyniają się do zubożenia i strat na Rynku.

Co się tyczy drugiego złego impulsu — ucieczki lub ulegania — możemy wiele nauczyć się od rabina z Berdyczowa, który sam uczył się od złodzieja.

Rabin z Berdyczowa podróżował z miasta do miasta, zbierając datki dla ubogich, ale z mizernym skutkiem. Żałując straconego czasu, zdecydował, że już nigdy w przyszłości nie podejmie się takich działań. Gdy wrócił do domu, zobaczył policjanta chłoszczącego złodzieja, złapanego na gorącym uczynku. Rabin zapłacił za złodzieja kaucję i zapytał uwolnionego, czy w związku z tym, że dostał nauczkę, już nigdy wię-

cej nie będzie kradł. Ten odparł natychmiast: »Co z tego, że zostałem wychłostany? Miałem tym razem pecha, ale następnym wszystko potoczy się inaczej».

»Powinienem dobrze zapamiętać tę odpowiedź», pomyślał rabin z Berdyczowa. »Podobnie i mnie tym razem się nie udało, ale następnym wszystko ułoży się inaczej».

Rabin uczy się czerpać motywację z tego źródła, z którego czerpie ją zły odruch. W rzeczywistości jest to jedyny sposób na to, jak nie ulegać impulsowi — uczyć się od niego. Maggid (»Kaznodzieja») z Międzyrzecza zwykł mówić, że od złodzieja powinniśmy uczyć się następujących zasad: (1) jeśli raz mu się nie uda, nigdy już nie odpuści; (2) jego kompanów łączy z nim i między sobą prawdziwie braterska więź; (3) naraża swoje życie, by zdobyć to, czego pragnie; (4) to, co mu się uda zdobyć, tanio sprzedaje; (5) cierpliwie znosi nieszczęśliwe zrządzenia losu; i (6) przede wszystkim kocha swój zawód. Wytrwałość, braterstwo, odwaga, brak przywiązań, odporność na stres i poświęcenie to surowica wydestylowana prosto z jadu niszczącego Rynek.

W momencie interakcji, zawsze wtedy, gdy pojawiają się wątpliwości, nigdy nie zapominaj o istnieniu średnich i długich cykli zwrotu. To klucz do unikania złych odruchów, które każą nam szukać usprawiedliwień i prowadzą do obojętności. Gdy czujesz, że nastąpi jakaś interakcja, policz do trzech. Spróbuj zrozumieć, że to, co dzieje się pomiędzy Tobą a drugą osobą, nie jest jedynie Waszą prywatną sprawą. Najlepiej przedstawia to przytoczona poniżej historia.

Rabin podróżował wozem, gdy wtem woźnica zatrzymał konie: na poboczu drogi leżały worki z pszenicą ułożone w stos. Zawołał do rabina: »Patrz na drogę i jeżeli kogoś wypatrzysz, krzycz!».

Gdy zaczął zbierać worki, usłyszał okrzyk rabina. Porzucił wszystko, wskoczył do wozu i uciekł tak szybko, jak mógł. Kilka minut później spojrzał wstecz, ale nikogo nie zobaczył. »Dlaczego mnie okłamałeś, rabinie?» — zapytał woźnica.

„Ale to przecież była prawda, przyjacielu” — odparł rabin. „Krzyknąłem, ponieważ widział cię Ten, który mieszka w niebiosach i jest wszechobecny”.

Miszna jest nawet bardziej precyzyjna i daje nam szczegółowe instrukcje dotyczące tego, jak podczas interakcji radzić sobie ze złymi odruchami: uświadom sobie, (1) skąd przychodzisz, (2) dokąd zmierzasz i (3) komu masz dać odpowiedź. Innymi słowy — musisz dogłębnie zrozumieć Rynek. Pamiętaj, że nad każdym nieskończonym cyklem zwrotu czuwa Wieczne Oko, które wszystko widzi, Ucho, które wszystko słyszy, a także Księga, w której wszystko zostało zapisane.



SZTUKA POSIADANIA

Jedna z najbardziej wyrafinowanych metod służenia Rynekowi bazuje na głębokim zrozumieniu koncepcji posiadania. Kosmiczny Rynek to stały przepływ praw własności oraz okresowe stany posiadania, dzięki którym możliwe jest życie. A każdy, kto próbuje ingerować w ten podstawowy przepływ, stwarza problem. Na przykład u osoby, która lekceważy zasadę prawidłowej wymiany pokarmu ze środowiskiem naturalnym, pojawia się nadwaga. Przetrzymuje ona w organizmie większe zapasy energii, niż potrzebuje.

W świecie ekonomii mówimy, że trzymając się władzy posiadania dłużej, niż powinniśmy, wzbogacamy się w tym świecie w nienaturalny sposób. Czyniąc tak, powstrzymujemy przepływ i zaczynamy chorować. Mamy »nadwagę« w wymiarze materialnym i ponosimy wszelkie związane z tym faktem koszty.

Jeśli dbamy o przepływ własności i nie tamujemy przepływu zasobów życiowych, łatwo znajdziemy sposób na odbudowę własnego bogactwa. W tym sensie wiedza, kiedy sobie odpuścić, a kiedy dać komuś prezent, jest ważnym narzędziem.

Rabin Zalman Schachter-Shalomi relacjonuje, że pewnej soboty, gdy spacerował ubrany w chustę modlitewną (tales), podszedł do niego człowiek zafascynowany jej kolorami. Jego reakcja była tak intensywna i spontaniczna, że rebe Zalman podarował mu tę chustę w prezencie. Człowiek próbował odmówić, ale rebe Zalman nie chciał nawet o tym słyszeć. Nie dlatego, że łatwo przyszło mu oddanie jej, ale uświadomił sobie, że człowiek ten przekroczył granice pragnienia tak bardzo, że tylko cienka kreska dzieliła je od „prawa własności”. Rebe Zalman mógłby zatrzymać chustę, ale nie chciał, gdyż już do niego nie należała. Co więcej, w tym momencie najlepiej mógł wykorzystać swoją własność, dając ją w prezencie. Świadom pojawienia się momentu przejścia, rebe Zalman zmaksymalizował zysk za pomocą chusty — zrobił dobry geszeft.

Chcę przede wszystkim wyjaśnić, że sprawiedliwi nie oddają należących do nich przedmiotów tak po prostu, ale wiedzą, kiedy jakaś ich własność zyska większą wartość rynkową, nie należąc już do nich. Ma to związek z dłuższymi cyklami zwrotu, których ludzie, trzymający się kurczowo swojej własności, nie obejmują wyobraźnią.

Jeżeli zawsze byśmy wiedzieli, jak to robić, bylibyśmy najlepszymi inwestorami. Należące do nas rzeczy oddawalibyśmy innym wtedy, gdy mają najwyższą wartość, gdy mogą sprawić największą przyjemność i przynieść nam w odpowiednim czasie zapłatę.

Rabin Nahman przenocował kiedyś w swoim domu biednego podróżnego. Następnego ranka rabin odkrył, że gość zniknął i zabrał ze sobą jego płaszcz. Gdy przybył do synagogi, podszedł do niego młody człowiek i powiedział: »Rabinie, przed momentem widziałem

człowieka w takim płaszczu jak twój. W pierwszej chwili miałem wątpliwości, czy to twój płaszcz, ale teraz, widząc cię bez niego, jestem tego pewien”.

»A jak wyglądał w tym płaszczu?», zapytał rabin.

»Leżał na nim jak ułaj», odparł młodzieniec.

»To niech go zatrzyma. Jest bardzo biedny, a zimę mamy srogą”.

Tych, którzy tego nie rozumieją, zaskakują pewne postawy, które stwarzamy i przyjmujemy, ale których nie da się wyjaśnić poza ramami rzeczywistości. Przykładem tego może być przypadek rabina ze Zbaraża, który pewnego razu po powrocie do domu uświadomił sobie, że jest świadkiem włamania. Stał przez dłuższą chwilę nieruchomo, po czym zamruczał do złodziei: »Nie chcę brać na siebie odpowiedzialności za ten grzech, więc daję wam to wszystko w prezencie”.

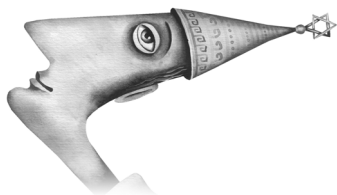
W pewnym momencie zobaczył, że złodzieje wynoszą dzban z niebezpieczną substancją, więc podszedł do jednego z nich i powiedział: »Weźcie to, ale postępujcie ostrożnie z zawartością tego dzbanu, bo możecie sobie zrobić krzywdę”.

Niektórzy ludzie mogą postrzegać to zachowanie jako skrajnie pasywne, choć takim nie było. Rabin ze Zbaraża nie był świętym, który pragnął wziąć na siebie wszystkie ludzkie przewinienia i który w ten sposób pozwolił włamywaczom uniknąć kary. Zdał sobie jednak sprawę z tego, że to, czego był świadkiem, jest nieodwracalne i że już przestał być właścicielem swoich rzeczy. Dlatego w ostatniej chwili, zanim sytuacja nie zmieniła statusu na »kradzież”, przekształcił swoją własność w »podarunek”.

Rabin ze Zbaraża poddaje się przepływowi. Nie wszystkie sytuacje wymagają takich rozwiązań. Ale rozwiązanie tego typu wymaga akceptacji niewiarygodnej paradoksalności Rynku, gdzie złe metody (kradzież)

pomagają czasami przywrócić równowagę w społeczeństwie. Rabin ze Zbaraża podejmuje słuszną pod względem ekonomicznym decyzję, gdy uświadamia sobie, że prawo własności do jego dóbr ma nie on, ale cedaka. To właśnie widzi, a widząc to, staje się częścią prądu, który w rzeczywistości określa, co do kogo należy i na jak długo.

Jak zwykł mawiać kabalista Mosze, jeśli coś jest Twoje, nikt nie może Ci tego zabrać. Ale gdy przestanie być Twoje, niebezpiecznie jest do tego Ignąć. Umiejętność cieszenia się aż do ostatniej chwili tym, co się posiada, charakteryzuje prawdziwego bohatera, mistrza epoki non-konsumpcjonizmu, która pewnego dnia rozpocznie się w naszym świecie. Bycie blisko Boga, mistyczne zjednoczenie *dveikut* (przyłgnięcie, wierne trwanie przy Bogu), jest doświadczeniem, w którym dorastamy do wiedzy, że »posiadanie» nie obejmuje doświadczenia »bycia». Własność nie jest niczym więcej niż materialnym wyrazem naszego braku poczucia bezpieczeństwa i reprezentuje najbardziej namacalną formę kontroli, jaką możemy sprawować nad istotami ludzkimi. Nawet nasze ciało zostaje zagarnięte przez pragnienie kontroli. Wiedza, w jaki sposób w odpowiednim momencie, czyli nie za wcześnie i nie za późno, pozwolić rzeczom zniknąć, jest sztuką tajemną.



Byłem biedny i byłem bogaty. Uwierzcie mi, lepiej jest być bogatym!

PORZĘKADŁO W JĘZYKU JIDYSZ

Tradycja żydowska na całym świecie kojarzona jest z kosztowną kuchnią, szabatem oraz wagą, jaką przedstawiciele tego narodu przywiązują do możliwości wzbogacenia się. Sam zapewne spotkałeś się z podobizną starego żyda, który liczy złote monety — talizmanem mającym przyciągać dostatek. Karykaturalnie przedstawiony wielki nos pomaga mu zwężyć dobry interes. Nawet jeśli to tylko przypuszczenia, przecież... powietrze jest za darmo!

KRAMARZ JECHIEL LEŻY W AGONII
I PYTA LEDWO SŁYSZALNYM GŁOSEM:

- *Malke, moja żono, jesteś przy mnie?*
- JESTEM, MĘŻU.
- *Dwojro, moja córko, jesteś przy mnie?*
- JESTEM, OJCZE.
- *Josliku, mój synu, jesteś przy mnie?*
- JESTEM, OJCZE.
- *Binem, mój synu, jesteś przy mnie?*
- JESTEM, OJCZE.
- *Chajko, moja córko, jesteś przy mnie?*
- JESTEM, OJCZE.

KONAJĄCY ZRYWA SIĘ
I WYKRZYKUJE OSTATKIEM SIŁ:

- *A kto siedzi w sklepie?!*

Ta mądra książka nie jest zbiorem zabawnych anegdot. Zmusza nas do głębszego i wynikającego z przesłanek etycznych spojrzenia na działania w dziedzinie ekonomii, w tym na różne formy wymiany i wzajemności — począwszy od tego, jak wydajemy pieniądze, a skończywszy na ludzkiej odpowiedzialności za zachowanie globalnego systemu ekologicznego. Na podstawie żydowskich nauk moralnych, tradycji mistycznej i opowieści o chasydzkich mistrzach autor rozważa szeroki zakres zagadnień, w tym kwestie pożyczek i kontraktów handlowych, praktyk dawania oraz granic materialnego świata.

Kabalistyczne nauki nie tylko uzupełnią Twoją wiedzę na temat świata pieniędzy, ale i poprowadzą Cię ku samoświadomości i poznaniu, czego naprawdę pragniesz. Dowiesz się także, w jaki sposób możesz to zdobyć.

RABIN NILTON BONDER urodził się w Brazylii. Ukończył Żydowskie Seminarium Teologiczne (Jewish Theological Seminary) w Nowym Jorku. Jest autorem takich książek jak: *Yiddishe Kop: Creative Problem Solving in Jewish Learning, Lore and Humor*; *The Kabbalah of Food* i *The Kabbalah of Envy*.

książkiklasybusiness

Nr katalogowy: 7468



Księgarnia internetowa:
<http://onepress.pl>



Zamówienia telefoniczne:
0 801 339900



0 601 339900

one
p r e s s

Sprawdź najnowsze promocje:
❶ <http://onepress.pl/promocje>
Książki najchętniej czytane:
❷ <http://onepress.pl/bestsellery>
Zamów informacje o nowościach:
❸ <http://onepress.pl/novosci>

Hellon SA
ul. Kosciuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
<http://onepress.pl>

Cena 34,90 zł

ISBN 978-83-246-3376-0



9 788324 633760

PROGRAM PARTNERSKI

GRUPY WYDAWNICZEJ HELION



1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW
w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA WYDAWNICZA



Helion SA