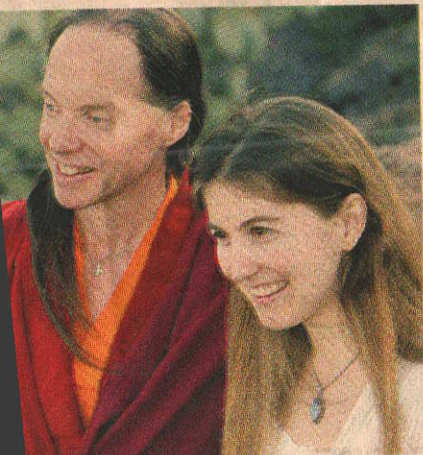
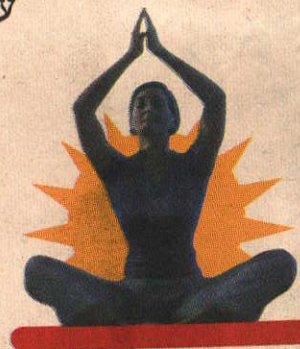


הנזיר שמכר יהלומים במסווה של



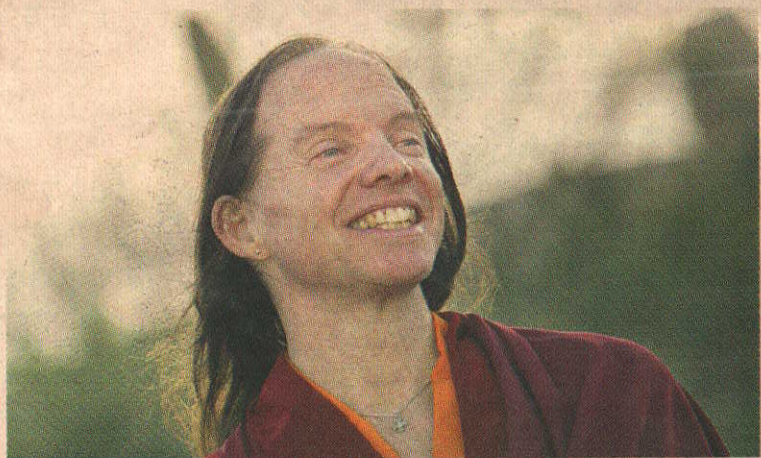
גשה מייקל רואץ' הסתיר את זהותו הנזירית במשך 17 שנה כחלק מניסוי שכפה עליו ראש המנזר אליו השתייך. המטרה היתה להוכיח לעולם המערבי שכדאי ליישם את עקרונות הבודהיזם הטיבטי בניהול עסק. רואץ' התחיל כשליח בחברת היהלומים "אנדין", טיפס לתפקיד סגן נשיא וממחזור של 50 אלף דולר, הפך אותה לחברה בינלאומית שגלגלה 150 מיליון דולר בשנה. האם מדובר בקארמה של אדם אחר או בשיטה שכדאי ללמוד? < **הדס סנור**



ניהול רוחני

"לכל דבר יש פוטנציאל להיות הצלחה מסוימת"

איש עסקים



או כישלון חרוץ. גשה מייקל רואץ' וזוגתו הרוחנית, לאמה קריסטי מקנאלי



במשך שבע עשרה שנה, בין 1981 ל-1998, ניהל גשה (התואר "מאסטר בבודהיזם", ה'מ') מייקל רואץ' חיים כפולים: בשעות היום הוא שימש כסגן נשיא חברת היהלומים "אנדין", שבבעלות הישראלים עופר ואיה עזריאלנט, במנהטן; ובשעות הערב, בלי שאיש ידע, הוא היה פושט את חליפת העסקים, עוטה גלימה וחוזר למנזר הבודהיסטי אליו השתייך בניו-ג'רזי. הסיבה להסוואה היתה משימה שהוטלה עליו על-ידי מורו ורבו, קן רינפוצ'ה (התואר "ראש המנזר היקר", ה'מ') גשה לוס' נג ת'רצ'יון, להיכנס לחברה אמריקנית גדולה ובאמצעות יישום עקרונות הבודהיזם הטיבטי העתיקים, להפוך אותה למצליחה מאוד.

"קן רינפוצ'ה היה משוכנע", מספר רואץ', "כי החברה אותה אנהל תהווה מעבדה אידיאלית, שתוכיח כי באמצעות יישום עקרונות הבודהיזם הטיבטי העתיקים יגדיל העסק את מחזורו, את רווחיותו, ואף יעשה קפיצה ענקית".

כך נאלץ רואץ', שבמשך שנה התנגד לרעיון וניסה לבטלו, לאחר שנים בהן שהה במנזרים טיבטים, להסתיר את זהותו, לגדל את שיער ראשו, לנטוש את מלבושיו הנוזריים, לעטות חליפת עסקים ולצאת אל העולם הקפיטליסטי. זאת, כדי לאשש את השערת מורו ורבו ולהוכיח כי החוכמה הבודהיסטית הטיבטית העתיקה עובדת במציאות העסקית המערבית. כללי המשחק היו חד-משמעיים: אסור לגלות.

על תקופה זו כתב רואץ' את הספר "להב היהלום", שיצא לאור ב-1998 בארצות-הברית, ועד היום תורגם ל-16 שפות. השבוע יצא הספר לאור גם בעברית, בתרגומה של לאמה (התואר "מורה", ה'מ') ד"ר (למדעי המחשב) דבורה צביאלי, תלמידתו של רואץ', ישראלית החיה בארצות-הברית ומתמחה בתרגום כתבי קודש בודהיסטיים.

"כמו להצטרף אל המאפיה"

רואץ', יליד לוס-אנג'לס שגדל באריזונה, בוגר פרינסטון, החל את דרכו הבודהיסטית לאחר מפגש עם הדלאי למה בשנת 1975, שהפנה אותו ללמוד אצל נזיר בודהיסטי שמתגורר בארצות-הברית. אגב, רואץ' הוא המערבי הראשון שקיבל את התואר "גשה", לאחר כ-20 שנות לימוד, שבסופן נבחן בעל-פה, במשך שלושה שבועות, על-ידי 1,000 נזירים בודהיסטים. "תשובותיך חייבות לבוא מהראש, אסור לך להיעזר בכתבים", מספר רואץ'.

לישראל הוא מגיע היום (א'), יחד עם בת זוגו הרוחנית, לאמה קריסטי מקנאלי, כדי להרצות ולהעביר סדנאות המלמדות איך ליצור הצלחה וסיפוק בחיים ובעסקים על-פי חוכמת הבודהה, דברים שנשמכים גם על רזי הניסיון שערך. בספרו מתאר רואץ' את הניסיון להיכנס לעולם היהלומים, ללא קשרים משפחתיים, "כמו ניסיון להצטרף אל המאפיה". מבחינתו,

"אם רוצים לעשות כסף, חייבים לשתול זרעים של נדיבות. מי שרק חותם על שיק תרומה לא מעניק לעצמו הרבה קארמה טובה. עליך להבין שהדרך לעשות כסף היא ללמד עניים לעזור לעצמם"



"עסק מצליח לא עומד בסתירה לרוחניות, כי לכסף אין טבע משל עצמו להיות רע או טוב. אם השגת אותו ביושר ואתה משתמש בו לגרום טוב, אז כאיש עסקים עשיר אתה יכול להביא לעולם הרבה יותר"



"לאנשי עסקים יש שתי מערות: לעשות כסף ולהיות מאושרים ממנו. אם תהפוך לחבר של המתחרים שלך ותשמח בהצלחתם, תצליח הרבה יותר כי מוחך בהיר ונקי ואתה יכול ליצור באופן הרבה יותר טוב"

גם היציאה מן המנזר המגויס אל עולם העסקים התחרותי, הקפיטליסטי, בדאון-טאון מנה-טן, היתה זרה, מבהילה ושקולה להצטרפות אל המאפיה. הלכה למעשה, הדרישה מרואץ' היתה להוכיח, שעל-ידי עזרה לאחרים, התח-שבות, הוקרת המתחרים ואהבת העובדים והעמיתים, אפשר להתעשר, ובגדול.

באנדרן הוכיח רואץ' ששיטה זו אכן עובדת. הוא הגיע לחברה כנער שליח, לאחר שהכיר את עופר עזריאלנט בקורס יהלומים, והעפיל לתפ-קיד סגן נשיא. בתפקיד זה הוא הפך את אנדרן מחברה שהתבססה על הלוואה של 50 אלף דולר, לחברה בינלאומית עם מחזור של מעל 150 מיליון דולר. אגב, את השכר וההטבות שקיבל תרם לשיקום אחד מאלפי המגורים הבודהיסטים שהסינים הרסו בכיבושם האכזרי את טיבט.

לאחר פרישתו מאנדרן, הקים רואץ' את המכון ללימודי אסיה הקלאסיים; את האוניברסי-טה הבודהיסטית באריזונה, "להב היהלום"; ואת חברת EBI, המעניקה שירותי טריינינג וקוצ'ינג לניהול ולפיתוח עסקים על-פי עקרונות הבר-דהיום הטיבטי. בשנת 2000 יצא לשלוש שנות שתיקה (ריטריט) במדבר אריזונה עם בת זוגו הרוחנית, ובהתאם לעקרונות הבודהיזם, לפני יציאתו למדבר תרם את כל רכושו וכספו, "כדי להתחיל ללא שום דבר, כנהוג", לדבריו.

חוק הקארמה לעסקים

היום מסתובב רואץ' ברחבי העולם ומל-מד אנשי עסקים כיצד לעשות שימוש בחוכ-מה העתיקה של הבודהיזם כדי להגיע להצלחה עסקית. אבל הוא בטוח שהעקרונות הרוחניים עליהם הוא מדבר רלבנטיים "לכל האנשים שרוצים להבין את חוק הקארמה, כדי לכוון את חייהם טוב יותר להשגת כסף, אושר ושפע, ולהעניק להם משמעות".

● גשה מייקל רואץ', איך עובדת הקארמה לטובת עסקים?

"ההבנה של הקארמה אומרת, שלדברים אין שום טבע פנימי להיות טובים או רעים, נכש-לים או מצליחים. כל הדברים ניטרליים, ואנחנו נותנים להם את המשמעות לפי ההטבעה הקר-דמת שקיימת במיינד האנושי של כל אחד. זה אומר, שלכל דבר יש פוטנציאל להיות הצל-חה מסחררת או כישלון חרוץ. מה שיממש את פוטנציאל ההצלחה הוא ההבנה של הסיבתיות: דברים קורים כתוצאה מהורעים שאנחנו שות-לים כמעשינו, במילותינו ובמחשבותינו.

"אם רוצים לעשות הרבה כסף, חייבים לשתול זרעים שמביאים כסף ושפע, שהם זרעים של נדיבות, שיעזרו גם למישהו אחר להצלחה. אמצעים אחרים חשובים, כמו פרסום נכון, שכירת עובדים נכונים וטכנולוגיה מתקדמת, הם דרכים לממש הצלחה, אבל הם לא מסבירים את הסיבה המהותית להצלחה. "בבודהיזם עסק מצליח ורווחי לא עומד

בסתירה לרוחניות, כי אם לדברים אין טבע עמוק משל עצמם להיות רעים או טובים, הרי שגם כסף הוא לא רע או טוב. השאלה היא רק אם השגת אותו בדרך ישרה ונקייה; אם אתה שומר על התייחסות בריאה אליו כל עוד הוא ישנו - נהנה מהכסף, שומר על בריאותך הנפ-שית והגופנית; ומשתמש בו לגרום טוב, או אז, איש עסקים עשיר יכול לעזור ולהביא לעולם הרבה יותר מאשר אם הוא עני.

"בגלל שהבנתי את עיקרון הקארמה, בכל פעם שהרווחנו כסף באנדרן, תרמנו לצדקה".

● איך ועופר עזריאלנט הסכימו לדיל?

"איך ועופר שאלו אותי אם ארצה להיות אחראי על מחלקת הרכש, ואני שאלתי, האם כשאביא רווח כפול מהיום, תתנו לי לנהל כמו שאני מבין, כולל מתן כסף לפליטים טיבטים בהודו? הם הסכימו. כדי להצליח באמת, אתה צריך לפעול לפי העיקרון הזה בכל תחום בחייך, אתה נותן כמה שאתה יכול, וזה חוזר אליך".

חשיבה יוצרת עתיד

על-פי רואץ', "חוק הקארמה להצלחה נחלק לשלושה סוגים: הדברים שאתה עושה עם גופך, המילים שאתה אומר, והחזקה מכולן - מה שאתה חושב. זו קארמה חזקה מאוד, אפילו אם אתה לא אומר דבר או לא עושה דבר, כי מה שאתה חושב יוצר את עתידך. כשאתה מקנא, אתה לא שמח שאחרים מקבלים טוב, כך שאפילו אם אתה לא עושה שום דבר, לא יהיה לך טוב.

גשה מייקל רואץ'

גיל: 55

מצב משפחתי: זוגיות רוחנית

השכלה: בוגר פרינסטון;

מאסטר בבודהיזם

תפקיד נוכחי: נזיר בודהיסטי; מייסד

ומנהל פרויקט שימור הקלאסיקה

האסיאתית, למציאתם, שימורם

ומחשובם של כתבים בודהיסטים

טיבטים עתיקים

תפקידים קודמים: סגן נשיא חברת

היהלומים "אנדרן" בניו-יורק; מייסד

חברת EBI לשירותי טריינינג וקוצ'ינג

לאנשי עסקים, לניהול ופיתוח עסקים על

פי עקרונות הבודהיזם הטיבטי; מייסד

אוניברסיטת "להב היהלום", ללימודי

בודהיזם בארצות-הברית

עוד משהו: שולט בסנסקריט,

בטיבטית וברוסית; כתב את הספר

"להב היהלום", ותירגם מעל 30

כתבי בודהיזם טיבטי עתיקים

"לאנשי עסקים יש שתי מטרות בחיים: לעשות כסף ולהיות מאושרים ממנו. בעסקי היהלומים, למשל, אם המתחרה שלך הוציא קו תכשיטיים יפה יותר משלך עליך לברך אותו, לפרגן לו ולשמוח בשמחתו. זוהי תפישה אחרת לגמרי של תחרות, להפוך לחבר של המתחרים שלך ולשמוח בהצלחתם. בזכות תפישה זו, תצליח הרבה

יותר, כי מוחך בהיר ונקי ואתה יכול ליצור באופן הרבה יותר טוב".

● איך עושים כסף באמצעות הקארמה?
"כשאתה מתחיל עסק עליך להיות עם שותפים קארמטיים, זאת אומרת לקחת מישהו שמאוד זקוק לכסף, או מישהו שרוצה להתחיל עסק ולעזור לו. כשהתחלתי באנרין, מצאתי קבוצה של פליטות טיבטיות בהודו, שאינן מורשות לעבוד כי הן אינן אזרחיות. הן חיו במחנה פליטים בתנאים קשים מאוד, והיו סורגות סווד-רים ונוסעות לצפון הקר כדי למכור אותם ברחובות.

"נתנו להן מחשבים שחב-רת HP תרמה, ולימדנו אותן איך לעבוד על מחשבים ואיך להקליד לתוכם ספרים טיבטיים ישנים בני אלף ואלפיים שנה, שמהם נותרו רק כתבי יד בודדים. פרויקט זה, שהיום הוא בן 20 שנה, תיעד עד היום 7,000 ספרים וכתבי יד עתי-





תורגם ל-16 שפות והשובע יצא לאור גם בעברית. הספר שכתב רואץ' על הניסוי בחברת "אנדון"

לאחר שעזבו משרות פרסום בנייר יורק, עברו לדירה והתחילו חברת פרסום עצמאית. היום, לאחר שש-שבע שנים החברה שלהן, קאפ' לן טאלר, שיש לה בניין בנייר יורק, הגיעה להיקף עסקים של 100 מיליון דולר."

● במשך שבע עשרה שנה חיות חיים בפוליס, איך התמודדת עם זה?

"הגשה שלי, שהיה מספר אחד מכל 10,000 הניירים וחכמי הדת שנפגשים מדי שנה בטייבט, הכריח אותי להיכנס לעסקים. הוא אמר לי, 'עליך לראות איך להביא את חוכמת הספרים למציאות האמיתית'. כעסתי מאוד ובמשך שנה נלחמתי בו. היום אני כמובן שמח שעשיתי את הניסוי הזה."

"בתחילת התקופה באנדין באמת אף אחד לא ידע. סיכמתי עם עופר שאני אעבוד ארבע עה ימים, כדי שיהיו לי עוד שלושה ימים ללמוד ולהשלים את תואר הגשה במנור. לאחר כארבע שנים, סיפרתי לעופר ואיה ולאחר מכן זה נודע לעוד מספר אנשים שעברו אתי. אך זה היה סוד. המורה שלי אמר, 'אל תגיד להם, עליך לעשות כסף וזו תהיה ההוכחה. רק אז יאמינו לך'."

"במהלך התקופה, בכל פעם שעשינו מהלך בחברה ולא הצלחנו, הייתי שואל אותו, 'למה זה לא מצליח?', והוא היה מסביר לי במה טעינו, הוא היה המאמן והמדריך שלי, ואז היינו מתקנים לפי הדרכתו, וזה הצליח מאוד."

● לסיוב, מהי "זוגיות רוחנית"?

"זאת אומרת ניהול יחסים לפי הקאר-מה. למשל, אם זוגתך אוהבת להתעורר מוקדם ואתה אוהב להתעורר מאוחר, בשותפות רגילה אתם תדברו על זה, אולי תתווכחו מעט. בזוגיות רוחנית אתה לא צריך לדבר, אלא לנסות ליצור קארמה טובה שתפתור את הבעיות בדרך קארמטית. כלומר, כשאתה עושה את הרברים למען מישהו אחר, במקום להיות אנוכי, מובטח לך שהרברים אצל זוגתך ישתנו לבר ותוך זמן קצר."

קים, שתורגמו והיום נמצאים ברשת האינטרנט פתוחים לכל אדם. בתוך 30 שנה הם ישלימו את כל העבודה. זאת שותפות קארמטית עם נשים עניות, ללא כל הכשרה וחכיות, שנתנו להן הכל ובגלל זה העסק של אנדין גדל במהירות."

● האם כל אחד יכול לתרום ולהבטיח בזה שהעסק שלו יגדל?

"יש להבין איך זה עובד. עליך ללכת בעצמך למקום, גם אם זה מחנה פליטים בהודו, אגב, כריסטי חלתה בו מאוד בשל התנאים; עליך להציב שם את המחשבים בעצמך, וללמד אותם לעבוד עליהם, כאילו הם שותפים שלך ולא כאילו הם אנשים עניים שאתה עושה להם טובה; עליך לראות בזה מעשה למען ההצלחה שלך ושלהם."

"לעומת זאת, איש עסקים שרק חותם על שיק תרומה לא מעניק לעצמו הרבה קארמה טובה. אם תבין שהדרך הטובה לעשות עוד כסף היא לא רק לתת לאנשים עניים, אלא גם ללמד אותם לעזור לעצמם, אתה תבין מאיפה הכסף בא. אם אנשים יראו שאנדין החברות נוספות עושות יותר כסף בזכות זה, וינסו לשנות את השיטה - הזמנים ישתנו. אנחנו צריכים לעזור לאנשים עניים כדי להפוך את עצמנו לעשירים."

● יש עוד אנשים וחברות בארצות-הברית שאתה מכיר שהתעשרו בשיטה הזאת?

"כן. רפאל סימונס, למשל, איש שחור שהתחיל ללא כסף והמציא את מוסיקת ההיפ-הופ. הוא השתמש בספר 'להב היהלום' והיום העסק שלו שווה 341 מיליון דולר. גם העסק במבו אנד במבל, של מייקל גור-דון, הצליח בשיטה הזאת ובסוף נמכר לחברת לוריאל תמורת 50 מיליון דולר. דוגמה נוספת היא של שתי נשים מניו-יורק, שבכ"ל לא הכרתן, שהופיעו בתוכנית הבוקר טודייס' שאו וסיפ' רו שהצליחו מאוד בזכות הספר

גשה מייקל רואץ' בישראל

חה בוודאות שנרוויח כסף רב, שנהנה מהעבודה ושלחיים שלנו תהיה משמעות, על פי החוכמה העתיקה של טיבט."

כימי שלישי בשבועיים הבאים (25.3 ו-1.4) יתקיים סמינר המשך על עקרונות "להב היהלום", בהנחיית ר"ד רבורה צביאלי, שמיועדת להכרות מעמיקה יותר של עקרונות הניהול על-פי חוק הקארמה, אופן יישומם בשטח, פתרון בעיות, הפיכת בעיות להזדמנויות ועוד.

מחר בערב (ב') ירצה גשה מייקל רואץ', באוניברסיטת בראילן, בנושא: המפתח לעור שר וסיפוק על-פי חכמת הבודהה ויישומו בעסקים ובחיים. ההרצאה תלווה בתרגום לעברית, והכניסה אליה על בסיס דאנא (כל אחד תורם כמה שהוא רוצה).

מחרתיים (ג') יעביר רואץ' באולם נגה ביפו סדנה בת שש שעות, על ניהול על-פי עקרונות הקארמה, שהם, לדבריו, "הדרך המבטיח