

УДК 159.9
ББК 88.37
Р79

Оригинальное название
«THE DIAMOND CUTTER»

The Buddha on managing your business and your life», перевод с англ. языка — В. Ковалев

Оригинальное название «Karmic Management», перевод с англ. языка — Е. Погосян

Перевод с англ. языка текста Майкла Роуча:

«Большая ошибка № 1, № 2, № 3, № 4» — А. Кратасюк;

«Большая ошибка № 5» — М. Кондратьева; «Большая ошибка № 6» — В. Тарангул;

«Большая ошибка № 7» — И. Иванина; «Большая ошибка № 8» — А. Сударенко;

«Большая ошибка № 9» — И. Суржик; «Большая ошибка № 10» — Я. Зинченко

Роуч, Майкл.

Р79 Система «Алмазный Огранщик»: в бизнесе и личной жизни / Майкл Роуч. — Москва : Издательство АСТ, 2019. — 624 с. — (*Большая книга на все времена*).

ISBN 978-5-17-982726-9.

В этом сборнике, который включает три мировых бестселлера, вы узнаете, как для финансового процветания применяются древние учения и методы тибетских монахов.

Автор Майкл Роуч — первый американский бизнесмен, который после окончания Принстона обучался в резиденции Далай-ламы и после 20 лет занятий получил традиционную степень геше, или мастера буддийских наук. В итоге автор основал Институт огранщика алмаза — трениговую компанию по управлению бизнесом, работающую в 20 странах.

Роуч проводит мероприятия, основная идея которых состоит в том, что занятия йогой, медитацией и практика помощи другим, даже конкурентам, ведут к финансовому процветанию. Кроме того, он знакомит будущих предпринимателей с «Самыми Большими Ошибками», которые многому учат, заставляют изменить свое отношение к жизни, показывают новые пути и возможности для развития. По сути, автор изобрел универсальную технику достижения любых целей. И при этом толкует тексты самых сокровенных уроков Будды и тибетских мудрецов с гениальной простотой.

Прочитав эту книгу, вы получите инструкцию и руководство к действию от сверхпрактичного и успешного бизнесмена.

УДК 159.9

ББК 88.37

ISBN 978-5-17-982726-9.

© Roach Michael, текст
© Ковалев В., перевод
© Погосян Е., перевод
© Кратасюк А., перевод
© Кондратьева М., перевод
© Тарангул В., перевод
© Иванина И., перевод
© Сударенко А., перевод
© Суржик И., перевод
© Зинченко Я., перевод
© ООО «Издательство АСТ»

Об авторе

Геше Майкл Роуч родился в Лос-Анжелесе и с отличием окончил Принстонский Университет. Он был награжден медалью Президентского стипендиата из рук Президента США в Белом доме. Майкл Роуч за свои жизненные достижения также был удостоен звания почетного доктора философии Национального автономного университета Мексики (НАУМ), старейшего университета Северной Америки, в Конгрессе Мексики. Он является первым представителем Запада за всю 600-летнюю историю Тибетского монастыря Сера Мей, которому была присвоена степень Геше, Мастера буддизма, после 25 лет обучения.

Используя принципы древней Сутры Алмазного Огранщика, Геше Майкл помог основать Андин Интернешнл Даймонд Корпорейшн в Нью-Йорке, которая достигла годовых продаж в размере 250 миллионов долларов и была продана супер-инвестору Уоррену Баффетту в 2009. Книга Алмазного Огранщика, его международный бестселлер об успехе в бизнесе и личных отношениях, была переведена на более чем 30 языков. Он написал 12 книг и перевел около 20 000 страниц древних азиатских манускриптов.

Геше Майкл — учредитель Института Алмазного Ограничения, успешной международной тренинговой компании, отмеченной журналом «Форбс» в 2015 году. Также он основал проект по оцифровке текстов Азиатской классики, благодаря которому за 29 лет сохранились тысячи древних азиатских манускриптов, и теперь они доступны онлайн, причем абсолютно бесплатно. Геше Майкл основал также Институт Азиатской Классики для изучения и перевода вышеупомянутых работ; ретрит-центр Алмазная Гора — для созерцательных, корпоративных и креативных ретритов; общественные центры Три Драгоценности. Он активно занимается благотворительностью по всему миру.



СИСТЕМА «АЛМАЗНЫЙ ОГРАНЩИК»

в бизнесе и личной жизни

Предисловие.

БУДДА И БИЗНЕС

В течение семнадцати лет — с 1981 по 1998 год — я имел честь работать с Офером и Аей Азриелантами — владельцами «Андин Интернэшнл Даймонд Корпорэйшн», которые стали ядром команды, построившей одну из крупнейших алмазных и ювелирных компаний в мире. Этот бизнес начался с кредита \$ 50 000 и всего трех-четырёх сотрудников, включая меня. К тому времени, как я оставил компанию, чтобы посвятить все свое время институту, основанному мною в Нью-Йорке, годовой уровень наших продаж перевалил за 100 млн долларов США, а количество сотрудников в офисах по всему миру превысило пятьсот человек.

Все годы, посвященные алмазному бизнесу, мне приходилось вести двойную жизнь. За семь лет до того, как заняться этим ремеслом, я с отличием окончил Принстонский университет, а еще раньше получил в Белом доме Медаль президентского стипендиата от президента Соединенных Штатов и Стипендию Макконелла от Принстонской школы иностранных дел им. Вудро Вильсона.

Этот грант позволил мне отправиться в Азию обучаться у тибетских лам в резиденции Его святейшества Далай-ламы. Так началось мое погружение в древнюю мудрость Тибета, которое достигло кульминации в 1995 году, когда я — первый американец, прошедший двадцатилетний цикл скрупулезных занятий и суровых экзаменов — получил традиционную степень геше, или мастера буддийских наук. После окончания Принстона я жил в буддийских монастырях Соединенных Штатов и Азии, а в 1983 г. принял обеты буддийского монаха.

Однако не успел я встать обеими ногами на монашескую тропу, как мой главный учитель по имени Кхен Римпоче (или «Драгоценный Настоятель») заставил меня войти в мир бизнеса. Он сказал, что монастырь — это идеальное место для теоретического освоения великих идей буддийской мудрости, а суетливый американский офис станет идеальной «лабораторией» для практической проверки этих идей в реальной жизни.

Некоторое время я сопротивлялся, не решаясь покинуть уютную тишину нашего маленького монастыря. К тому же американские бизнесмены представлялись мне алчными, безжалостными и равнодушными типами. Но однажды, услышав вдохновляющую беседу моего учителя с несколькими студентами, я сообщил ему, что последую его наставлениям и найду как реализовать себя в сфере бизнеса.

Несколькими годами ранее во время ежедневных медитаций в монастыре у меня было что-то вроде видения, когда я узнал, что моя деятельность так или иначе будет

связана с алмазами. У меня не было ни знаний об этих драгоценных камнях, ни интереса к каким бы то ни было ювелирным украшениям; равным образом никто из членов моей семьи никогда не занимался торговлей. И вот я, с наивностью ребенка, начал ходить от одного ювелирного магазина к другому, спрашивая, не хочет ли кто-нибудь взять меня в ученики.

Стоит сказать, что пытаться попасть таким способом в алмазный бизнес — это все равно что пробовать устроиться на работу в мафию: торговля необработанными алмазами представляет собой закрытый бизнес, которым занимается очень узкий круг лиц, традиционно ограниченный членами одной семьи. В те годы бельгийцы контролировали крупные алмазы — весом от карата и выше; израильяне занимались огранкой большей части мелких камней, а евреи-хасиды из Алмазного района на 47-й улице Нью-Йорка держали в руках оптовую торговлю внутри Америки.

Дело в том, что даже у крупнейших ювелирных домов вся их продукция вместе с сырьевым запасом может уместиться в нескольких небольших контейнерах, не больше обычной обувной коробки. Причем нет никакого способа обнаружить кражу алмазов на сумму в миллионы долларов: достаточно просто положить горсточку-другую в карман и выйти за дверь — ведь до сих пор не придумано ничего похожего на металлодетектор для обнаружения камней. Поэтому большинство владельцев компаний работают только с теми, кому могут полностью доверять: сыновьями,

племянниками или братьями. Но они никогда не возьмут на работу странного ирландского парня, которому взбрело в голову поиграть с алмазами.

Помнится, я посетил около пятнадцати различных магазинов, предлагая себя на самую низшую должность, но меня без долгих разговоров развернули с порога из всех пятнадцати. Старый часовщик из соседнего городка посоветовал мне пройти курсы по сортировке алмазов в Американском институте геммологии (АИГ) в Нью-Йорке — мол, с дипломом мне легче будет устроиться на работу, а на занятиях я смогу познакомиться с кем-нибудь, кто поможет мне в этом.

В этом институте я и встретил господина Офера Азриеланта. Он проходил курс обучения сортировке алмазов очень высокого качества, известных как «инвестиционные» или «сертифицированные» камни. Чтобы отличить чрезвычайно дорогие сертифицированные алмазы от поддельных или дешевых, надо уметь выявлять крошечные каверны или другие изъяны размером с кончик иглы, да еще и не путать их с пылинками, дюжины которых, оседая на поверхность алмаза или линзы микроскопа, так и лезут в глаза, норовя сбить тебя с толку. Итак, мы оба оказались там, чтобы узнать, как не остаться в этом деле без штанов.

Офер сразу произвел на меня впечатление своими пытливыми вопросами к преподавателю и тем, как он дотошно исследовал и подвергал сомнению каждую из предлагаемых концепций. Я твердо решил прибегнуть к его помощи в поисках работы или даже предложить ему самому нанять

меня, и с этой целью завязал с ним знакомство. Несколько недель спустя — в тот день я сдал выпускные экзамены по сортировке алмазов в нью-йоркских лабораториях АИГ — под каким-то нелепым предлогом я зашел к нему в офис, чтобы попроситься на работу.

Мне крупно повезло: в это время он как раз открывал американский филиал своей небольшой фирмы, основанной им на родине, в Израиле. И вот я пришел к нему и стал умолять обучить меня алмазному бизнесу: «Я буду делать все, что потребуется, просто дай мне шанс! Я буду драить офис, мыть окна — сделаю все, что скажешь».

Он ответил: «У меня нет денег, чтобы нанять тебя, но я поговорю с владельцем этого офиса Алексом Розенталем: может быть, мы сможем платить тебе в складчину. Но тогда ты должен будешь выполнять поручения для нас обоих».

Так я, выпускник Принстона, стал мальчиком на побегушках за семь долларов в час, таскаясь на своих двоих и сквозь летний смог, и в зимние вьюги с окраины Нью-Йорка в центр, в алмазный район, перенося на себе немислимые холщовые сумки, набитые золотом и алмазами, предназначенными для отбора и оправки в кольца. Офер, его жена Ая и немногословный, блестящий ювелир из Йемена по имени Алекс Гал сидели вокруг единственного арендованного стола вместе со мной, сортируя алмазы по классам, размечая их для огранки и обзванивая потенциальных покупателей.

Зарплата была мизерная, да и та часто задерживалась, пока Офер пытался уговорить своих лондонских друзей

дать новые ссуды, но мне все же удалось вскоре скопить на мой первый деловой костюм, который я носил не снимая месяцами. Мы часто засиживались за полночь, и мне приходилось каждый раз совершать далекое путешествие до своей крохотной кельи в маленьком монастыре Азиатской буддийской общины в Хаувелле, штат Нью-Джерси. Несколько кратких часов сна — и я снова был на ногах, возвращался на автобусе в Манхэттен.

После того как наш бизнес слегка вырос, мы переехали поближе к ювелирному району и даже отважились нанять единственного мастера-ювелира, который в одиночку занимал большую комнату, ставшую нашей «фабрикой», и делал наши первые кольца с бриллиантами. Вскоре мне стали доверять настолько, что разрешили сесть перед грудой алмазов и начать сортировать их по классам. Офер и Ая предложили мне возглавить только что сформированное подразделение по закупкам алмазов (которое состояло тогда из меня и еще одного сотрудника). Я был в восторге от такой возможности и с головой погрузился в проект.

Одним из правил работы в обычном бизнесе, полученным от моего тибетского ламы, было скрывать то, что я буддист. Я должен был носить волосы нормальной длины (вместо того чтобы брить голову наголо) и одеваться в обычную одежду. Какие бы тибетские принципы ни использовались в моей работе, применялись они скрытно, без анонсов и фанфар. Мне приходилось быть буддийским мудрецом внутри, оставаясь обычным американским бизнесменом снаружи

Так, тайно опираясь на тибетские принципы, я приступил к руководству отделом. Спустя некоторое время я добился полного взаимопонимания с Азриелантами: отвечая за управление всеми делами Алмазного отдела, я приносил неплохую прибыль. Взамен я получил полное право распоряжаться наймом и увольнением его сотрудников, стал назначать им оклады и повышения, определять количество рабочего времени, решать, кто и за что отвечает. Все, что от меня требовалось, — это выпускать продукцию вовремя и получать хорошую прибыль.

Эта книга — рассказ о том, как, используя принципы древней тибетской мудрости, я построил Алмазный отдел «Андин Интернэшнл», создав с нуля глобальное предприятие с годовым оборотом в миллионы долларов. Я этого добился не в одиночку, и не только мои взгляды определяли политику фирмы, но могу сказать с уверенностью, что во время моего пребывания на посту вице-президента большинство стратегических решений определялись принципами, которые изложены в этой книге.

Что же это за принципы?

Первый принцип заключается в том, что бизнес должен быть успешным: он должен приносить деньги. В Америке и других странах Запада почему-то широко распространено мнение, что есть что-то неправильное в том, чтобы быть успешным и богатым, если вы стремитесь вести духовную жизнь. Буддийское мировоззрение отнюдь не провозглашает деньги абсолютным злом, ведь фактически человек с большими ресурсами может сделать намного больше до-