



# 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 светливый 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; израильтяне 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 пятнадца-

ти. 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 по-

требуется, 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 немыслимые 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 Хауелле, 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 добра, чем тот, у кого их нет. Вопрос скорее в том, как мы зарабатываем деньги, осознаем ли, откуда они приходят, и как сделать так, чтобы они продолжали приходить, и при этом сохранять здоровое отношение к деньгам.

И тогда все сводится к тому, чтобы зарабатывать деньги честным путем, понимать источник их поступления, делая все необходимое для того, чтобы он не иссяк, и сохранять здоровое отношение к деньгам, которые к нам пришли.

Пока мы следуем этим правилам, зарабатывание денег не противоречит духовному образу жизни: более того, оно становится частью духовного пути.

Второй принцип состоит в том, что деньги должны приносить нам радость. Мы должны научиться делать деньги таким образом, чтобы сохранить здоровье тела и разума. Процесс обретения богатства не должен истощать нас морально или физически настолько, чтобы у нас не оставалось сил для на-



слаждения плодами своих трудов. Бизнесмен, который разрушает свое здоровье ради бизнеса, извращает его назначение.

Третий принцип заключается в том, чтобы в конце пути, оглядываясь назад, мы бы смогли честно сказать, что все эти годы в бизнесе имели смысл. Каким бы делом мы ни занимались, придет день, когда оно закончится — как и наша жизнь, которая однажды должна подойти к концу. Вот почему, вступая в самый важный этап бизнеса — этап его завершения — и оглядываясь назад, на все свои достижения, мы должны ясно увидеть, что путь, который мы выбрали для себя и для своего бизнеса, имел смысл и оставил добрый след в этом мире.

Подводя итог, можно утверждать, что и бизнес, и древняя тибетская мудрость, и по сути все человеческие устремления — имеют одну общую цель: обогатить нашу жизнь, достичь процветания как внешнего, так и внутреннего. Наслаждаться этим богатством мы сможем только в том случае, если будем поддерживать высокую степень физического и психического здоровья. И на протяжении всей своей жизни мы должны искать способы сделать это процветание значимым в самом широком смысле.

История успеха Алмазного отдела «Андин Интернэшнл» является уроком, который может усвоить и применить любой, независимо от происхождения или убеждений.

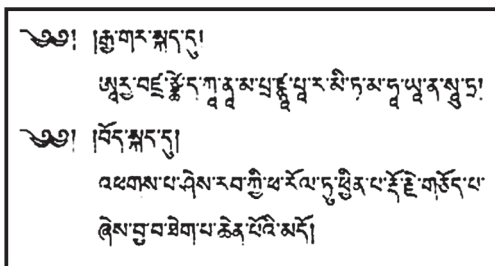
ЦЕЛЬ ПЕРВАЯ

КАК ДЕЛАТЬ ДЕНЬГИ



# ГЛАВА 1

## ОТКУДА ПРИШЛА МУДРОСТЬ



На древнем языке Индии это учение называется Arya Vajra Chedaka Nama Prajna Paramita Mahayana Sutra.

На языке Тибета оно называется Pakra Sherab Kyi Paroltu Chinpa Dorje Chupa Shejawa Tekpa Chenpo Do.

На русском языке его название «Алмазный Огранщик, Благородная Книга Пути Сострадания, Учебник Совершенной Мудрости».

Стоит сразу сказать, что именно делает этот учебник по бизнесу непохожим на любой другой, который вы когда-либо читали. Это его источник — древняя книга буддийской мудрости, именуемая «Алмазный Огранщик», строки из которой приведены в начале главы.

В этой книге сосредоточены древние знания, с помощью которых мы превратили «Андин Интернэшнл» в компанию с годовым оборотом свыше 100 млн долларов. Вначале было бы неплохо кое-что узнать об этой важной книге, чтобы лучше понять ее роль в истории восточного мира.

«Алмазный Огранщик» — это первая из известных на Земле книг, которая была напечатана, а не написана от руки. В Британском музее есть копия, датируемая 868 г. н. э., то есть выпущенная почти за 600 лет до Библии Гуттенберга.

«Алмазный Огранщик» содержит запись учения, изложенного Буддой около 2500 лет назад. Сначала оно передавалось устно, а потом с развитием письменности было начертано на длинных пальмовых листьях. Сначала слова книги процарапывали иглой на этих прочных листьях, а затем в царапины, оставленные иглой, втирали сажу. В Южной Азии можно до сих пор обнаружить вполне читаемые книги, изготовленные таким способом.

Обычно эти пальмовые страницы скрепляли вместе одним из двух способов. Иногда середину пачки листьев протыкали шилом и связывали, пропустив нить сквозь получившееся отверстие. Другие книги заворачивали в ткань.

Учение «Алмазного Огранщика» было дано Буддой на санскрите, древнем языке Индии, которому, предположительно, около четырех тысяч лет. Около тысячи лет назад эта книга попала в Тибет и была переведена на тибетский язык. На