



Роуч Майкл

АЛМАЗНЫЙ ОГРАНЩИК
СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ
БИЗНЕСОМ И ЖИЗНЬЮ

Предисловие
Мирзакарима Норбекова

Москва
Издательство АСТ

УДК 159.9
ББК 88.37
P79

Роуч, Майкл.

P79 Алмазный Огранщик: система управления бизнесом и жизнью / Майкл Роуч; предисл. М. Норбеков; пер. с англ. Ковалева В. — Москва : Издательство АСТ, 2016. — 352 с.

ISBN 978-5-17-093087-6.

Есть люди, истории которых меняют наше представления о возможностях человека. Майкл Роуч провел более 20 лет в тибетском монастыре, став первым западным человеком, получившим степень «Геше», или доктора буддийской философии. Без опыта, денег и связей, опираясь лишь на буддийские знания об устройстве мира, он основал одну из самых успешных компаний в Нью-Йорке.

В этой книге Майкл Роуч подробно описывает, как ему удалось этого достичь и как, используя принципы, описанные в древней сутре Алмазного Огранщика, любой человек может повторить его успех.

Эта книга заставит вас по-новому посмотреть на бизнес и на вашу жизнь. Прочитав ее, вы поймете как, помогая другим людям, вы сможете всегда достигать своих целей независимо от внешних обстоятельств.

УДК 159.9
ББК 88.37

ISBN 978-5-17-093087-6.

© Роуч М., текст
© Норбеков М., предисл.
© Ковалев В., перевод
© ООО «Издательство АСТ»

Дорогой читатель!

Хочу поделиться с вами великой радостью! Вы знаете, как нелегко труд проводника, помощника и наставника на пути человека к самому себе, к раскрытию его талантов и пробуждению интуиции, к достижению ничем не замутненного и безусловного счастья?

Это ведь очень непросто: столкнуть вас, родимые мои лежебоки, с любимого дивана, чтобы вы раскрыли заключенный в вашей душе прекрасный алмаз, дали ему огранку и расположили так, чтобы он заиграл всеми своими гранями. А говоря иными словами – сделать вас активным создателем своей судьбы, заново сформировавшим свой характер и семимильными шагами двинувшимся к своим целям – какими бы недостижимыми они ни казались с точки зрения так называемых нормальных людей.

И стоит ли удивляться, что на моем пути редко удастся встретить не просто единомышленника, но такого же ненормального, готового бросить все, чтобы помочь еще одной мятущейся душе в поисках прекрасного алмаза.



Представьте же себе, что такой человек не просто по-встречался на моем пути – он еще и написал книгу под названием... «Алмазный Огранщик»!

Я со всей ответственностью могу сказать: эта книга – следующий шаг на нашем с вами пути к раскрытию своего потенциала. Это книга для тех, кто видит «сны о чем-то большем», выходящем за рамки ценностей, навязанных окружающим миром. Это книга для тех, кто стремится достичь чего-то в своей жизни. Это книга для тех, кто уже чего-то достиг, и даже может позволить себе приобретать все – дома, самолеты, острова, бассейны с подводной лодкой – но начинает понимать: у него есть все, но нет счастья.

Прежде всего, Геше Майкл Роуч – бизнесмен. И он пишет про бизнес, он учит тому, как бизнесмен может помогать другим людям. На своем собственном примере он показывает, как, помогая другим, можно преуспеть в своем собственном бизнесе, в личной жизни – вообще во всем, что ты делаешь. По сути это универсальная техника достижения любых целей.

Хочешь достичь чего-то – сформулируй цель, найди кого-то похожего, начинай инициативу. И в то же время Геше Роуч открывает нам дверь к высочайшей духовности. Он толкует тексты самых сокровенных уроков Будды и тибетских мудрецов, но с гениальной простотой облекает их учение в понятную нам форму, вплетая нити древней мудрости в свои поступки в бизнесе, в отношения с поставщиками, с партнерами, с клиентами и подчиненными: он говорит с нами на простом и образном языке.

Тех, кто готов с умным видом сказать, что это просто алмазное совпадение, готов захлопнуть книгу и поставить ее на полку, я хочу спросить: вы сделали за короткий срок бизнес



ценой 250 миллионов долларов? А ведь ровно столько сегодня стоит предприятие, которое создавал этот скромный человек. (По данным CNN к 1999 году компания имела доход в 150 миллионов долларов США в год. Позднее аналитический портал *Zoominfo* оценили выручку в \$250 млн в год, с тысячами сотрудников по всему миру. В 2009 году компания была приобретена Уорреном Баффетом, одним из богатейших людей в мире, и стала частью подразделения *Richline*, инвестиционного фонда *Berkshire Hathaway*). И каждый доллар из этих 250 миллионов служит доказательством тому, что «Алмазный Огранщик» – не очередные откровения прекраснодушного бессребреника. Это инструкция и руководство к действию от сверхпрактичного и успешного бизнесмена.

Прожив многие годы в тибетском монастыре, этот человек вернулся в социум, чтобы расширить наши границы представлений о бизнесе, на практике показав, как работают знания. Он своей скромной персоной доказал, что, если ты глубоко понимаешь, как устроен мир, то получить успех в бизнесе – дело техники. На своем примере он доказал, что то, чему он учит – истинно.

За последние несколько лет, посвященных Геше Роучем распространению своего учения, в мире успела сформироваться прослойка людей, которые занимаются бизнесом, у которых есть запрос на что-то большее, которые объединились друг с другом, и которые желают общаться с такими же людьми в других странах. Такова сейчас главная цель Геше Роуча: объединять в разных странах людей с похожей системой ценностей.

Если у вас нет ничего, послушайте Геше Роуча. Если у вас есть все, послушайте Геше Роуча. Постарайтесь понять.



Если не поймете, постарайтесь почувствовать ту радость и надежду, что ждут нас на этом пути. Со временем к вам придет понимание – а с ним все преимущества того взгляда на жизнь, которому учит нас «Алмазный Огранщик».

Общаясь с богатыми, приближаемся к богатству, общаясь с глупыми, мы двигаемся в их сторону. Но в каждом из нас также живет и гений. Он просыпается от общения с таким же ненормальным. Это книга величайшей личности. Добро пожаловать в беседу с гением

Искренне ваш, Мирзакарим Норбеков

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; 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 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 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-

