





Роуч Майкл

**АЛМАЗНЫЙ ОГРАНЦИК**  
СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ  
БИЗНЕСОМ И ЖИЗНЬЮ



Москва  
Издательство АСТ

УДК 159.9  
ББК 88.37  
P79

Оригинальное название  
«THE DIAMOND CUTTER:  
The Buddha on managing your business and your life»

**Роуч, Майкл.**

P79 Алмазный Огранщик: система управления бизнесом и жизнью / Майкл Роуч; пер. с англ. Ковалева В. — Москва : Издательство АСТ, 2025. — 352 с. — (Психология и бизнес).

ISBN 978-5-17-146139-3

Есть люди, истории которых меняют наши представления о возможностях человека. Майкл Роуч, доктор буддийской философии, без опыта, денег и связей, опираясь лишь на буддийские знания об устройстве мира, основал одну из самых успешных компаний в Нью-Йорке.

В этой книге автор подробно описывает, как ему удалось достичь успехов в среде жесткой конкуренции и как, используя принципы, описанные в древней сутре Алмазного Огранщика, любой человек может повторить его успех. Ведь и древняя тибетская мудрость, и современные правила ведения бизнеса, и все человеческие устремления имеют одну общую цель — обогатить нашу жизнь, помочь достичь процветания как внешнего, так и внутреннего.

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 978-5-17-146139-3

© Roach Michael, текст  
© Ковалев В., перевод  
© ООО «Издательство АСТ»

# ПРЕДИСЛОВИЕ

## БУДДА И БИЗНЕС

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

Все годы, посвященные ювелирному 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 Макконелл от Принстонской школы иностранных дел им. Вудро Вильсон .

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 мастер буддийских наук. После окончания Принстона я жил в буддийских монастырях Соединенных Штатов и Азии, в 1983 г. принял обеты буддийского монаха .

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

Некоторое время я сопротивлялся, не решаясь покинуть уютную тишину нашего монастыря. К тому же американские бизнесмены представлялись мне личными, безжесткими и рвенодушными типами. Но однажды, услышав вдохновляющую беседу моего учителя с несколькими студентами, я сообщил ему, что последую его настоятельным и настойчивым призывам к реализации себя в сфере бизнес .

Несколькими годами ранее, во время ежедневных медитаций в монастыре, у меня было что-то вроде видения, когда узнал, что моя деятельность так или иначе будет связана с ламой. У меня не было никаких об этих драгоценных

к мях, ни интерес к ким бы то ни было ювелирным украшениям; рвным образом никто из членов моей семьи никогда не занимался торговлей. И вот я с неизбежностью ребенком начал ходить от одного ювелирного магазина к другому, спрашивая, не хочет ли кто-нибудь взять меня в ученики.

Стоит сказать, что пытаюсь познакомиться с каким-либо способом ведения бизнеса — это все равно что пробовать устроиться на работу в мифу: торговля необработанными драгоценными камнями представляет собой закрытый бизнес, которым занимается очень узкий круг лиц, традиционно ограниченный членами одной семьи. В те годы бельгийцы контролировали крупные компании — весом от килограмма и выше; израильтяне занимались ограниченной частью мелких камней, еврейские сиды из Алмазного района 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 никого способного обнаружить кражу драгоценной суммы в миллионы долларов: достаточно просто положить горсточку-другую в карман и выйти из 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 драгоценными камнями.

Помнится, я посетил около пятидесяти различных магазинов, предлагая себя на самую низшую должность, но меня без долгих переговоров отвернули с порога из всех пятидесяти

ти. Ст рый ч совщик из соседнего городк посветов л мне пройти курсы по сортировке лм зов в Америк нском инсти-туте геммологии (АИГ) в Нью-Йорке — мол, с дипломом мне легче будет устроиться н р боту, н з нтяях я смогу по-зн комиться с кем-нибудь, кто поможет мне в этом.

В этом институте я и встретил господин Офер Азриел н-т . Он проходил курс обучения сортировке лм зов очень вы-сокого к честв , известных к к «инвестиционные» или «серти-фициров нные» к мни. Чтобы отличить чрезвыч йно дорогие сертифициров нные лм зы от поддельных или дешевых, н до уметь выявлять крошечные к верны или другие изъяны р змером с кончик иглы, д еще и не пут ть их с пылинк ми, дюжины которых, осед я н поверхность лм з или линзы микроскоп , т к и лезут в гл з , норовя сбить тебя с толку. Ит к, мы об ок з лись т м, чтобы узн ть, к к не ост ться в этом деле без шт нов.

Офер ср зу произвел н меня впеч тление своими пыт-ливыми вопрос ми к препод в телю и тем, к к он дотошно исследов л и подверг л сомнению к ждую из предл г емых концепций. Я твердо решил прибегнуть к его помощи в по-иск х р боты или д же предложить ему с мому н нять меня и с этой целью з вяз л с ним зн комство. Несколько недель спустя — в тот день я сд л выпускные экз мены по сортировке лм зов в нью-йоркских л бор ториях АИГ — под к ким-то нелепым предлогом я з шел к нему в офис, чтобы попросить-ся н р боту.

Мне крупно повезло: в это время он к к р з открыв л ме-рик нский фили л своей небольшой фирмы, основ нной им н родине, в Изр иле. И вот я пришел к нему и ст л умолять обучить меня лм зному бизнесу: «Я буду дел ть все, что по-

требуется, просто дай мне шанс! Я буду дрить офис, мыть окна — сделаю все, что скажешь».

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

Так я, выпускник Принстона, стал мильчиком и побегушкой за семь долларов в час, таскаясь со своих двоих и сквозь летний смог, и в зимние вьюги с окраины Нью-Йорка в центр, в знаменитый район, перенося на себе немалые холщовые сумки, набитые золотом и драгоценностями, предназначенными для отбора и опробовки в кольцо. Офер, его жена Ая и немногословный, блестящий ювелир из Йемена по имени Алекс Гелли сидели вокруг единственного рендовского стола вместе со мной, сортируя доллары по классам, размечая их для отбора и обзвонив потенциальных покупателей.

Зритель был мизерный, а деньги стоили дороже, пока Офер пытался уговорить своих лондонских друзей дать новые ссуды, но мне все же удалось вскоре скопить свой первый деловой костюм, который я носил не менее месяца. Мы часами сидели с полночью, и мне приходилось каждый раз совершать далекое путешествие до своей крохотной кельи в маленьком монастыре Азиатской буддийской общины в Хувелле, штат Нью-Джерси. Несколько кратких совещаний — и я снова был на ногах, возвращаясь в метро.

После того как наш бизнес слегка вырос, мы переехали поближе к ювелирному району и даже отжили наедине с единственным мастер-ювелиром, который в одиночку занимал большую комнату, ставшую «фабрикой», и делал

н ши первые кольц с брилли нт ми. Вскоре мне ст ли до-  
 верить н столько, что р зрешили сесть перед грудой лм зов  
 и н ч ть сортиров ть их по кл сс м. Офер и Ая предложили  
 мне возгл вить только что сформиров нное подр зделение  
 по з купк м лм зов (которое состояло тогд из меня и еще  
 одного сотрудник ). Я был в восторге от т кой возможности  
 и с головой погрузился в проект.

Одним из пр вил р боты в обычном бизнесе, полученным  
 от моего тибетского л мы, было скрыв ть то, что я буддист.  
 Я должен был носить волосы норм льной длины (вместо того  
 чтобы брить голову н голо) и одев ться в обычную одежду.  
 К кие бы тибетские принципы ни использов лись в моей р -  
 боте, применялись они скрытно, без нонсов и ф нф р. Мне  
 приходилось быть буддийским мудрецом внутри, ост в ясь  
 обычным мерик нским бизнесменом сн ружу

Т к, т йно опир ясь н тибетские принципы, я приступил  
 к руководству отделом. Спустя некоторое время я добился  
 полного вз имопоним ния с Азриел нт ми: отвеч я з упр в-  
 ление всеми дел ми Алм зного отдел , я приносил неплохую  
 прибыль. Вз мен я получил полное пр во р споряж ться  
 н ймом и увольнением его сотрудников, ст л н зн ч ть им  
 окл ды и повышения, определять количество р бочего вре-  
 мени, реш ть, кто и з что отвеч ет. Все, что от меня требов -  
 лось, — это выпуск ть продукцию вовремя и получ ть хоро-  
 шую прибыль.

Эт книг — р сск з о том, к к, используя принципы древ-  
 ней тибетской мудрости, я построил Алм зный отдел «Андин  
 Интернэшнл», созд в с нуля глоб льное предприятие с го-  
 довым оборотом в миллионы долл ров. 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-президент 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 задолго почему-то широко распространено мнение, что есть что-то непростительное 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 много больше добра, чем тот, у кого их нет. Вопрос скорее в том, как мы зарабатываем деньги, осознали ли, откуда они приходят, и как сделать так, чтобы они продолжали приходить, и при этом сохранять здоровое отношение к деньгам.

11

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

Поэтому следуем этим правилам, заработывание 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 разум. Процесс обретения богатства не должен истощать нас морально или физически настолько, чтобы у нас не оставалось сил для на-

сл ждения плод ми своих трудов. Бизнесмен, который р зру- ш ет свое здоровье р ди бизнес , извр щ ет его н зн чение.

Третий принцип з ключ ется в том, чтобы в конце пути, оглядыв ясь н з д, мы бы смогли честно ск з ть, что все эти годы в бизнесе имели смысл. К ким бы делом мы ни з ним - лись, придет день, когд оно з кончится — к к и н ш жизнь, котор я одн жды должн подойти к концу. Вот почему, всту- п я в с мый в жный эт п бизнес — эт п его з вершения — и оглядыв ясь н з д, н все свои достижения, мы должны ясно увидеть, что путь, который мы выбр ли для себя и для своего бизнес , имел смысл и ост вил добрый след в этом мире.

Подводя итог, можно утвержд ть, что и бизнес, и древняя тибетск я мудрость, и по сути все человеческие устремле- ния — имеют одну общую цель: обог тить н шу жизнь, до- стичь процвет ния к к внешнего, т к и внутреннего. Н сл ж- д ться этим бог тством мы сможем только в том случ е, если будем поддержив ть высокую степень физического и пси- хического здоровья. И н протяжении всей своей жизни мы должны иск ть способы сдел ть это процвет ние зн чимым в с мом широком смысле.

История успех Алм зного отдел «Андин Интернэшнл» является уроком, который может усвоить и применить любой, нез висимо от происхождения или убеждений.

ЦЕЛЬ ПЕРВАЯ

КАК ДЕЛАТЬ ДЕНЬГИ



# ГЛАВА 1

## ОТКУДА ПРИШЛА МУДРОСТЬ

༄༅། རྒྱ་གར་རྒྱལ་དུ།  
ཡུལ་བའི་རྩོད་ཀྱི་རྒྱ་མ་ཡུལ་ལྗོངས་མི་ཏེ་མ་དུ་ཡུ་ན་སྣ་པ།

༄༅། བོད་རྒྱལ་དུ།  
འཕགས་པ་ཤེས་རབ་གྱི་ཡ་རོལ་དུ་སྤྱིན་པ་དོན་ཤི་གཞོད་པ་  
ཞེས་བྱ་བ་ཐེག་པ་རྩེན་པའི་མདོ།

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 делет 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. В начале 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 написана не пером 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 передвлось устно, потом с развитием письменности было записано на длинных пальмовых листьях. Сначала слова книги прощрапывали иголкой на этих прочных листьях, затем в щерпины, остывшие иголкой, втирали сжучу. 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 папки 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 эти книги попали в Тибет и были переведены на тибетский язык. Н