

МАЙКЛ РОУЧ

АЛМАЗНЫЙ ОГРАНЩИК 2.0



Издательство АСТ
Москва

УДК 159.9
ББК 88.37
P79

Оригинальное название
«THE DIAMOND CUTTER:

The Buddha on Managing Your Business and Your Life: 20th Anniversary Edition»

Введение, предисловие, главы 1, 2, 10, 11, 14, 15, «Огранка алмазов»,
«Успех: 5 целей, 5 континентов», «Новый дом и идеальный партнер», «Как стать следующим
великим предпринимателем», «Как добиться успеха в крупной корпорации и справиться
с депрессией в своей семье», «Надежда и гуманность» — перевод В. Девяткиной, И. Лукьяновой
Главы 7, 8, 9, 12, 13 — перевод А. Зубцовой
Главы 3, 4, 5, 6, «Творчество, красота и здоровье», «Финансовая независимость, чтобы помогать
другим», «Несколько слов о моем собственном успехе» — перевод В. Шкатуловой

Роуч, Майкл

P79 Алмазный Огранщик 2.0. Новый подход к управлению жизнью
и бизнесом / Майкл Роуч; пер. с англ. В. Девяткиной, И. Лукьяно-
вой, А. Зубцовой, В. Шкатуловой. — Москва : Издательство АСТ,
2026. — 384 с.

ISBN 978-5-17-154123-1 (Мировая классика. Полный перевод)
ISBN 978-5-17-173202-8 (Система Алмазный Огранщик)

Вы держите в руках обновленное издание знаменитого бестселлера
«Алмазный Огранщик. Система управления бизнесом и жизнью» в новом
переводе. Майкл Роуч, доктор буддийской философии, без опыта, денег
и связей, опираясь лишь на буддийские знания об устройстве мира, ос-
новал одну из самых успешных компаний в Нью-Йорке.

Книга «Алмазный Огранщик» издана более чем на 35 языках мира
тиражом свыше миллиона экземпляров. И она стала своего рода руко-
водством, предлагающим эффективные решения для удовлетворения
вечных человеческих запросов огромного количества людей. Автор под-
робно описывает, как ему удалось достичь успехов в среде жесткой кон-
куренции и как принципы «Сутры Алмазного Огранщика» могут помочь
в достижении процветания.

Обновленное издание включает в себя комментарий к одному из
самых важных текстов на тибетском языке — «Сутре Алмазного Огран-
щика», а также целый раздел, посвященный историям людей, которые
благодаря этой книге добились невероятного успеха как в бизнесе, так
и в личной жизни.

УДК 159.9
ББК 88.37

ISBN 978-5-17-154123-1
(Мировая классика. Полный перевод)
ISBN 978-5-17-173202-8
(Система Алмазный Огранщик)

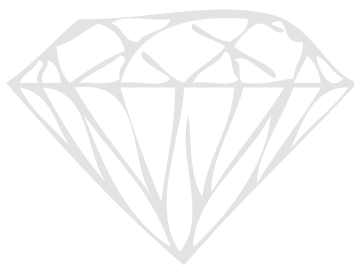
© Roach Michael, текст
© Девяткина В., Лукьянова И.,
Зубцова А., Шкатулова В.,
перевод
© ООО «Издательство АСТ»,
оформление

ОГЛАВЛЕНИЕ

<i>Введение</i>	
Издание к 20-летнему юбилею «Алмазного Огранщика»	5
25 % новой мудрости для вашей жизни	7
<i>Предисловие</i>	
Будда и бизнес	12
<i>Цель первая</i>	
СОЗДАНИЕ БОГАТСТВА	19
Глава 1	
Откуда пришла эта мудрость	21
Глава 2	
Что означает название книги	25
Глава 3	
Как появился «Алмазный Огранщик»	36
Глава 4	
Скрытый потенциал всех вещей	51
Глава 5	
Принципы использования потенциала	65
Глава 6	
Как использовать потенциал	85
Глава 7	
Корреляции, или Типичные проблемы в бизнесе и их реальные решения	109
Глава 8	
Акт истины	175
<i>Цель вторая</i>	
КАК ПОЛУЧАТЬ УДОВОЛЬСТВИЕ ОТ ДЕНЕГ, ИЛИ УПРАВЛЕНИЕ ТЕЛОМ И УМОМ	193
Глава 9	
Как настроить день с помощью практики тишины	195
Глава 10	
Как год за годом становится здоровее, сохраняя ясность ума	209

Глава 11	
«Круг», или Работа на долгосрочную перспективу	224
Глава 12	
«Пустота» проблем	243
<i>Цель третья</i>	
ОГЛЯНУТЬСЯ НАЗАД И ПОНЯТЬ, ЧТО ВСЕ ЭТО ТОГО СТОИЛО	249
Глава 13	
Ширли	251
Глава 14	
Абсолютный инструмент управления	268
Глава 15	
Истинный источник богатства, или Экономика безграничных ресурсов	288
ОГРАНКА АЛМАЗОВ	299
«Ручка»	301
«Четыре шага»	304
«Два мужа на кухне»	308
УСПЕХ: 5 ЦЕЛЕЙ, 5 КОНТИНЕНТОВ	313
Новый дом и идеальный партнер	318
Как стать следующим великим предпринимателем	326
Как добиться успеха в крупной корпорации и справиться с депрессией в своей семье	335
Надежда и гуманность	347
Творчество, красота и здоровье	356
Финансовая независимость, чтобы помогать другим	367
Несколько слов о моем собственном успехе	375
Об авторе	379
Ресурсы для углубленного изучения	381

ВВЕДЕНИЕ
ИЗДАНИЕ
К 20-ЛЕТНЕМУ ЮБИЛЕЮ
«АЛМАЗНОГО ОГРАНЩИКА»



25 % НОВОЙ МУДРОСТИ ДЛЯ ВАШЕЙ ЖИЗНИ

В течение 19 лет я работал на Манхэттене. За эти годы я помог создать с нуля Международную алмазную корпорацию «Андин» (*англ.* Andin International Diamond Corporation) и превратить ее в одну из крупнейших ювелирных компаний в мире. В 2000 году я решил отойти от дел, чтобы провести молчаливый ретрит и немного подумать о том, чему я хотел бы посвятить всю оставшуюся жизнь.

Последние правки в книгу «Алмазный Огранщик. Система управления бизнесом и жизнью» (*англ.* The Diamond Cutter: The Buddha on Managing Your Business & Your Life) я внес в машине, подъезжая к воротам ретритного центра, и передал рукопись своему личному помощнику. Следующие три года я провел в ретрите, не получая никаких новостей из внешнего мира.

Когда я вышел из ретрита, одна газета взяла у меня интервью о трагедии во Всемирном торговом центре, поскольку я оказался одним из немногих людей в мире, которые не слышали об этом. Я также не знал, была ли опубликована моя книга «Алмазный Огранщик» и понравилась ли она людям.

Я рад сообщить, что книга имела большой успех! Когда я летел на самолете из Нью-Йорка в Лондон, то заметил, что сидящий рядом со мной человек читал эту книгу, а потом он вдруг поднял глаза и узнал меня. Или другой

пример: в такси в Тайбэе я увидел, что водитель остановился на красный свет и достал из-под сиденья эту же книгу на китайском языке, чтобы прочесть несколько предложений, пока не загорится зеленый свет.

На данный момент книга «Алмазный Огранщик» издана более чем на 35 языках мира тиражом свыше 1 000 000 экземпляров. Что еще более важно, она стала своего рода «ежедневным руководством по достижению успеха» для огромного количества людей в 75 крупнейших городах мира.

Эта книга послужила основой для создания Института Алмазного Огранщика (*англ.* Diamond Cutter Institute, DCI), который на момент написания данного введения ежегодно предлагает программы по достижению успеха в бизнесе и личной жизни для более чем 35 000 участников в 20 странах мира. Благодаря DCI, в свою очередь, был основан Седонский колледж международного менеджмента (*англ.* Sedona College of International Management, SCIM), который располагается в элегантном многолюдном здании в США и предлагает четырехлетнюю программу для подготовки полностью сертифицированных преподавателей DCI. На сегодняшний день 93 студента из 19 стран мира успешно завершили первые 3 года обучения в SCIM.

Через 10 лет после выхода в свет книги «Алмазный Огранщик» Трейс Мерфи — мой прежний редактор в издательстве, которое сейчас вошло в состав крупнейшей международной издательской группы «Пенгуин Рэндом Хаус» (*англ.* Penguin Random House), — предложил нам выпустить издание к 10-летию юбилею, включив в него новый большой раздел о людях, которые благодаря этой книге добились успеха в бизнесе и личной жизни.

Я немного сомневался, что такого рода информация сможет кого-то заинтересовать, но все же согласился и добавил в книгу 39 невероятных историй успеха из разных стран мира. Мировая аудитория с восторгом приняла новое издание книги, и продажи «Алмазного Огранщика» неуклонно росли в течение следующих 10 лет.

Честно говоря, при подготовке того юбилейного издания я понял, что текст «Алмазного Огранщика» не требовал внесения каких-либо изменений: ведь эта книга, по сути, предлагает вечно эффективные решения для удовлетворения вечных человеческих запросов, и она по-прежнему успешно выполняет эту задачу.

В этом издании к 20-летию юбилею мы также практически не изменили первоначальный текст книги. Написанного 20 лет назад вполне достаточно, чтобы полностью преобразить вашу жизнь и привести вас к невероятному материальному и эмоциональному успеху.

В конце книги я добавил 2 важных раздела, которые помогут вам быстрее достичь данных целей. На мой взгляд, эти новые разделы будут для вас так же полезны, как и сама книга.

Первый раздел представляет собой эссе под названием «Огранка алмазов», которое я недавно написал для предисловия к книге «Солнечный свет на пути к свободе». Это полный перевод, возможно, самого важного комментария на тибетском языке к изначальной «Сутре Алмазного Огранщика», которую оставил нам Будда 25 веков назад. Объяснения автора этого комментария — Чоне Ламы Дракпы Шедрупа (1675–1748) — я впервые использовал 20 лет назад для решения сложных вопросов, рассматриваемых в данной бизнес-книге «Алмазный Огранщик».

Причиной для написания этого эссе послужил тот факт, что каждый год — особенно в течение последних 10 лет — я провожу все больше и больше времени, путешествуя по всему земному шару и лично представляя сотням тысяч человек идеи книги, которую вы сейчас держите в руках.

И поэтому, естественно, мне пришлось создать новый язык и новые техники, чтобы донести глубокие идеи этой книги до самых разных людей из самых разных стран. То есть мне и другим преподавателям DCI нужно было найти слова и выражения, одинаково понятные и доступные для всей нашей глобальной аудитории, включая

католических законодателей, заполняющих залы Конгресса Мексики; арабскую знать, присутствующую на всемирном конгрессе алмазодобывающих стран в Дубае; влиятельных олигархов российской нефтяной промышленности и банковского сектора; многотысячные собрания людей в мусульманских центрах Казахстана, Индонезии и Малайзии; а также чиновников крупнейших мегакорпораций Китая.

Для решения этой задачи мы разработали 3 специальных инструмента, которые постоянно используем, передавая великие идеи «Алмазного Огранщика» самым обычным людям во всем мире. Эти инструменты называются: «Ручка», «Четыре шага» и «Два мужа на кухне».

Когда много лет назад я только начал заниматься бизнесом в Гонконге, то услышал такую поговорку: если ты не смог стать миллионером за 3 года в Гонконге, значит с тобой что-то не так. Я могу смело сказать то же самое про каждого, кто хорошо освоил эти 3 инструмента успеха и не достиг, себе на удивление, быстрого и ошеломляющего успеха.

Второй новый раздел в конце этой книги называется «Успех: 5 целей, 5 континентов». Проанализировав истории успеха, включенные в издание к 10-летнему юбилею, я осознал, что герои этих историй стали вторым поколением успеха «Алмазного Огранщика», которое сейчас уже передало эстафету третьему поколению. Истории успеха героев третьего поколения вы найдете в этом издании к 20-летнему юбилею.

Я подумал, что читатели смогут извлечь большую пользу, если мы позволим представителям этого нового поколения поделиться своими правдивыми историями — не только об успехах, которых они добились с помощью «Алмазного Огранщика», но и о трудностях, с которыми они, возможно, столкнулись, применяя мудрые идеи этой книги в своей жизни, а также о том, как они справились с этими трудностями.

Чтобы не сделать книгу слишком длинной — ведь теперь во всем мире известны десятки тысяч историй успеха «Алмазного Огранщика», — я отобрал по одной моей любимой истории успеха из каждого основного региона нашей планеты. Я стремился найти баланс между историями о женщинах и мужчинах, о бизнесе и семейной жизни, о жесткой экономической политике и достижении внутренней гармонии.

Когда я только написал книгу «Алмазный Огранщик», многие считали, что можно быть либо успешным бизнесменом, либо успешным внутренне, то есть сознательным и вдумчивым человеком, — но не тем и другим одновременно.

Больше всего меня радует в жизни тот факт, что эта книга в какой-то мере способствовала распространению идеи о том, что мы можем быть одинаково успешными во внешнем мире и во внутреннем — и эти 2 мира всегда идут рука об руку. Я также надеюсь, что новое издание поможет и вам совершить это бесценное путешествие.

*Геше Майкл Роуч
Февраль 2020 г.*

*Рейнбоу Хаус
г. Римрок, штат Аризона, США*

ПРЕДИСЛОВИЕ

БУДДА И БИЗНЕС

В течение 17 лет, с 1981 по 1998 год, я имел честь работать с Офером и Аей Азриэлантами, владельцами Международной алмазной корпорации «Андин», и основным ее персоналом над созданием одной из крупнейших в мире компаний по производству ювелирных изделий с бриллиантами. Бизнес начался с кредита в 50 000 долларов и всего лишь 3–4 сотрудников, включая меня. Когда я покинул компанию, чтобы посвятить все свое время основанному мной институту в Нью-Йорке, наши продажи превышали 100 000 000 долларов США в год, а в офисах по всему миру работало более 500 человек.

Работая в алмазном бизнесе, я вел двойную жизнь. За 7 лет до прихода в эту отрасль я с отличием окончил Принстонский университет, а еще ранее получил медаль президентского стипендиата из рук президента США в Белом доме и стипендию Макконнелла от Принстонской школы общественных и международных отношений имени Вудро Вильсона.

Грант этой школы позволил мне отправиться в Азию, чтобы учиться у тибетских лам в резиденции Его Святейшества Далай-ламы. Так началось мое обучение древней тибетской мудрости, которое достигло кульминации в 1995 году, когда я стал первым американцем, завершившим 20-летний курс строгого обучения и успешно сдавшим экзамены для получения древней степени *геше*, или доктора буддийской философии. После окончания Принстона

я жил в буддийских монастырях в США и в Азии, а в 1983 году принял обеты буддийского монаха.

После того, как я овладел основами буддийского монастырского образования, мой главный учитель — которого звали Кхен Ринпоче, или Драгоценный Настоятель, — предложил мне войти в мир бизнеса. Он сказал мне, что монастырь — идеальное место для изучения великих идей буддийской мудрости, а оживленный американский офис — идеальная «лаборатория» для настоящей проверки этих идей в реальной жизни.

Некоторое время я сопротивлялся, не решаясь оставить спокойную атмосферу нашего маленького монастыря и беспокоясь из-за сложившегося в моем уме стереотипа американского бизнесмена: корыстолюбивого, безжалостного и безразличного. Но однажды, услышав необычайно вдохновляющую лекцию, которую мой учитель читал студентам университета, я сказал ему, что готов принять его предложение и найти работу в бизнесе.

Несколькими годами ранее во время одной из ежедневных медитаций в монастыре у меня было видение, и с того времени я знал, в каком бизнесе буду работать: он обязательно будет связан с алмазами. Я не имел ни малейшего представления об этих драгоценных камнях и, честно говоря, никогда не проявлял никакого интереса к ювелирным изделиям. Более того, никто из моей семьи никогда не был связан с этой отраслью. Поэтому, словно простодушный Кандид¹, я стал заходить в каждый магазин, где продавались бриллианты, и спрашивать, не согласится ли кто-нибудь принять меня на работу в качестве стажера.

Попытка проникнуть в алмазный бизнес таким образом равносильна желанию стать членом мафии: торговля необработанными алмазами — это в высшей степени тайное и закрытое общество, традиционно ограниченное членами

¹ Кандид — герой одноименной философской повести Вольтера «Кандид, или Оптимизм». (Примеч. ред.)

семьи. В те дни бельгийцы контролировали крупные алмазы — массой от одного карата и более; израильтяне ограничили большую часть мелких камней; а евреи-хасиды из нью-йоркского Алмазного района на Сорок седьмой улице управляли львиной долей оптовой торговли в Америке.

Стоит также упомянуть, что все материалы и изделия даже самых крупных алмазных домов могут уместиться в нескольких небольших контейнерах, очень похожих на обычные коробки из-под обуви. И нет никакого способа обнаружить кражу алмазов на миллионы долларов, поскольку не существует прибора, подобного металлоискателю, который мог бы обнаружить эти драгоценные камни: вы просто можете положить горсть или две в карман и выйти за дверь. Поэтому большинство компаний принимают на работу только сыновей, племянников или двоюродных братьев, а не странного ирландского юношу, который решил поиграть с бриллиантами.

Насколько я помню, я посетил около 15 различных магазинов в надежде получить должность начального уровня, но из каждого из них меня без промедления выгоняли. Старый часовщик в соседнем городке посоветовал мне пройти какие-нибудь курсы по оценке бриллиантов в Американском геммологическом институте (*англ.* Gemological Institute of America, GIA) в Нью-Йорке. Он сказал, что с дипломом у меня появится больше шансов получить работу и на занятиях я смогу встретить того, кто мне поможет.

Именно в этом институте я познакомился с господином Офером Азриэлантом. Он также посещал занятия по оценке бриллиантов высочайшего качества, известных как «инвестиционные», или «сертифицированные», камни. Чтобы отличить чрезвычайно ценный сертифицированный бриллиант от подделки или облагороженного алмаза, нужно уметь выявлять микроскопические отверстия или другие несовершенства размером с острие иглы и отличать их от десятков пылинок, которые оседают на поверхность бриллианта или на

саму линзу микроскопа и вводят вас в заблуждение. Так что мы оба оказались на курсе, чтобы узнать, как избежать неудач в этом бизнесе.

Офер сразу произвел на меня впечатление своими вопросами к преподавателю и своим стремлением тщательно исследовать и оспаривать каждую предлагаемую идею. Я решил поближе познакомиться с ним, чтобы он помог мне найти работу или даже нанял меня сам. Несколько недель спустя — в тот день, когда я сдал финальные экзамены по оценке бриллиантов в нью-йоркской лаборатории GIA, — я нашел повод заглянуть к нему в офис и спросить, есть ли у него работа для меня.

По счастливой случайности он как раз открывал филиал в Америке, поскольку уже основал небольшую компанию у себя на родине, в Израиле. Я стал уговаривать его дать мне работу и умолял обучать меня алмазному бизнесу: «Я буду делать все, что нужно, только дайте мне шанс. Я готов наводить порядок в офисе, мыть окна, — делать все, что скажете».

Офер ответил: «У меня нет денег, чтобы нанять тебя! Но знаешь что, я поговорю с владельцем этого офиса — его зовут Алекс Розенталь, — и мы посмотрим, сможем ли мы с ним вместе платить тебе зарплату. Тогда ты будешь выполнять наши поручения и помогать нам обоим».

Так я, выпускник Принстона, начал работать курьером за 7 долларов в час. Мне приходилось ходить пешком из Верхнего Манхэттена в Алмазный район, изнывая от летней нью-йоркской духоты и преодолевая снежные зимние метели. В невзрачных холщовых сумках я нес золото для отливки колец и бриллианты для вставки в них. Офер, его жена Ая, тихий гениальный йеменский ювелир по имени Алекс Гал и я ютились вокруг одного-единственного арендованного стола: сортировали бриллианты по категориям, создавали эскизы новых украшений и обзванивали потенциальных клиентов.