

ОГЛАВЛЕНИЕ

АЛМАЗНЫЙ ОГРАНЩИК. СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ И ЖИЗНЬЮ 7

Предисловие. Будда и бизнес 9

Цель первая. Как делать деньги 15

Глава 1. Откуда пришла мудрость 16

Глава 2. Что означает название книги 20

Глава 3. Как появился на свет «Алмазный
Огранщик» 28

Глава 4. Скрытый потенциал всех вещей 41

Глава 5. Принципы использования потенциала 53

Глава 6. Как самому использовать потенциал 71

Глава 7. Взаимозависимость, или типичные
проблемы бизнеса и их реальные решения 92

Глава 8. Сила правды 148

Цель вторая. Как получать удовольствие от денег,
или Как управлять телом и умом 163

Глава 9. Как задать день с помощью практики
молчания 164

Глава 10. Как сохранять внутреннюю чистоту
и здороветь с каждым годом 176

Глава 11. Круг, или работа на долгосрочную
перспективу. 189

Глава 12. Пустота проблем 206

Цель третья. Как оглянуться назад и понять, что все это того стоило	211
Глава 13. Ширли	212
Глава 14. Самый совершенный инструмент управления	227
Глава 15. Настоящий источник богатства, или экономика беспредельного	243
Заключение	252

КАРМИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ. ЭФФЕКТ БУМЕРАНГА В БИЗНЕСЕ И В ЖИЗНИ. 255

Предисловие Мирзакарима Норбекова	257
Успех говорит сам за себя.	260
КМ. Правило 1. Перестаньте делать то, что не работает	266
КМ. Правило 2. Найдите причину причин	272
КМ. Правило 3. Определите своих кармических бизнес-партнеров	279
КМ. Правило 4. Начинаем с себя	288
КМ. Правило 5. Перестаньте принимать решения	305
КМ. Правило 6. Зарядите свой степлер	314
КМ. Правило 7. Скачите на проблемах к новым вершинам	320
КМ. Правило 8. Инвестируйте карму вновь	331
Не останавливаемся на достигнутом. Движемся дальше вместе с КМ	342

10 ОШИБОК, КОТОРЫЕ РАЗРУШАЮТ ВАШУ ЖИЗНЬ, И КАК ИХ ИЗБЕЖАТЬ 349

Большая ошибка №1. Не следовать за своей самой большой мечтой	351
Большая ошибка №2. Обвинять других в своих проблемах (все равно что вдыхать испорченный воздух дважды)	356
Большая ошибка №3. Идти на поводу у своего желудка и гормонов	362
Большая ошибка №4. Говорить больше, чем слушать	369

Большая ошибка №5. Делать все, что делали ваши родители	376
Большая ошибка №6. Избегать упражнений и прогулок	383
Большая ошибка №7. Избегать ежедневных моментов тишины	389
Большая ошибка №8. Бояться познавать новое	395
Большая ошибка №9. Игнорировать нуждающихся.	402
Большая ошибка №10. Думать, что в вашей жизни нет ничего особенного	408
ОБ АВТОРЕ.	412
Институт просветленного бизнеса.	413
Как обращаться с буддийскими книгами	414



АЛМАЗНЫЙ ОГРАНЩИК

**Система управления
бизнесом и жизнью**

ПРЕДИСЛОВИЕ

БУДДА И БИЗНЕС

В течение семнадцати лет — с 1981 по 1998 г. — я имел честь работать с Офером и Аей Азриелантами — владельцами «Андин Интернэшнл Даймонд Корпорейшн», которые стали ядром команды, построившей одну из крупнейших алмазных и ювелирных компаний в мире. Этот бизнес начался с кредита 50 000 долларов США 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 г., 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 «Драгоцен-

ный Настоятель») заставил меня войти в мир бизнеса. Он сказал, что монастырь — это идеальное место для теоретического освоения великих идей буддийской мудрости, а светлый 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 еврей-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. И так, 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 заплатить 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 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 наслаждения 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