БОЛЬШАЯ КНИГА НА ВСЕ ВРЕМЕНА

МАЙКЛ РОУЧ

СИСТЕМА «АЛМАЗНЫЙ ОГРАНЩИК»

В БИЗНЕСЕ И ЛИЧНОЙ ЖИЗНИ

Большая книга на все времена

Майкл Роуч

Система «Алмазный Огранщик»: в бизнесе и личной жизни

«Издательство АСТ»
2000, 2009

УДК 159.9
ББК 88.37

Роуч М.

Система «Алмазный Огранщик»: в бизнесе и личной жизни / М. Роуч — «Издательство АСТ», 2000, 2009 — (Большая книга на все времена)

ISBN 978-5-17-982726-9

В этом сборнике, который включает три мировых бестселлера, вы узнаете, как для финансового процветания применяются древние учения и методы тибетских монахов. Автор Майкл Роуч – первый американский бизнесмен, который после окончания Принстона обучался в резиденции Далай-ламы и после 20 лет занятий получил традиционную степень геше, или мастера буддийских наук. В итоге автор основал Институт огранщика алмаза – тренинговую компанию по управлению бизнесом, работающую в 20 странах. Роуч проводит мероприятия, основная идея которых состоит в том, что занятия йогой, медитацией и практика помощи другим, даже конкурентам, ведут к финансовому процветанию. Кроме того, он знакомит будущих предпринимателей с «Самыми Большими Ошибками», которые многому учат, заставляют изменить свое отношение к жизни, показывают новые пути и возможности для развития. По сути, автор изобрел универсальную технику достижения любых целей. И при этом толкует тексты самых сокровенных уроков Будды и тибетских мудрецов с гениальной простотой. Прочитав эту книгу, вы получите инструкцию и руководство к действию от сверхпрактичного и успешного бизнесмена.

УДК 159.9
ББК 88.37

ISBN 978-5-17-982726-9

© Роуч М., 2000, 2009
© Издательство АСТ, 2000, 2009

Содержание

Об авторе 7
Система «Алмазный Огранщик»: в бизнесе и личной жизни 8
Предисловие. 8
Цель первая 12
Глава 1. 12
Глава 2. 14
Глава 3. 18
Глава 4. 26
Конец ознакомительного фрагмента. 31

Майкл Роуч
Система «Алмазный Огранщик»: в бизнесе и личной жизни

Оригинальное название «THE DIAMOND CUTTER: The Buddha on managing your business and your life», перевод с англ. языка – В. Ковалев.

Оригинальное название «Karmic Management», перевод с англ. языка – А. Погосян

Перевод с англ. языка текста Майкла Роуча:

«Большая ошибка № 1, № 2, № 3, № 4» – А. Кратасюк;

«Большая ошибка № 5» —; «Большая ошибка № 6» – М. Кондратьева;

«Большая ошибка № 7» – И. Иванина; «Большая ошибка № 8» – А. Сударенко;

«Большая ошибка № 9» – И. Суржик; «Большая ошибка № 10» – Я. Зинченко.

© Roach Michael, текст
© Ковалев В., перевод
© Погосян Е., перевод
© Кратасюк А., перевод
© Кондратьева М., перевод
© Тарангул В., перевод
© Иванина И., перевод
© Сударенко А., перевод
© Суржик И., перевод
© Зинченко Я., перевод
© ООО «Издательство АСТ»

Об авторе

Геше Майкл Роуч родился в Лос-Анжелесе и с отличием окончил Принстонский Университет. Он был награжден медалью Президентского стипендиата из рук Президента США в Белом доме. Майкл Роуч за свои жизненные достижения также был удостоен звания почетного доктора философии Национального автономного университета Мексики (НАУМ), старейшего университета Северной Америки, в Конгрессе Мексики. Он является первым представителем Запада за всю 600-летнюю историю Тибетского монастыря Сера Мей, которому была присвоена степень Геше, Мастера буддизма, после 25 лет обучения.

Используя принципы древней Сутры Алмазного Огранщика, Геше Майкл помог основать Андин Интернешнл Даймонд Корпорейшн в Нью-Йорке, которая достигла годовых продаж в размере 250 миллионов долларов и была продана супер-инвестору Уоррену Баффетту в 2009. Книга Алмазного Огранщика, его международный бестселлер об успехе в бизнесе и личных отношениях, была переведена на более чем 30 языков. Он написал 12 книг и перевел около 20 000 страниц древних азиатских манускриптов.

Геше Майкл – учредитель Института Алмазного Огранщика, успешной международной тренинговой компании, отмеченной журналом «Форбс» в 2015 году. Также он основал проект по оцифровке текстов Азиатской классики, благодаря которому за 29 лет сохранились тысячи древних азиатских манускриптов, и теперь они доступны онлайн, причем абсолютно бесплатно. Геше Майкл основал также Институт Азиатской Классики для изучения и перевода вышеупомянутых работ; ретрит-центр Алмазная Гора – для созерцательных, корпоративных и креативных ретритов; общественные центры Три Драгоценности. Он активно занимается благотворительностью по всему миру.

Система «Алмазный Огранщик»: в бизнесе и личной жизни

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-четырех 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 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. 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 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 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 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 огляды-

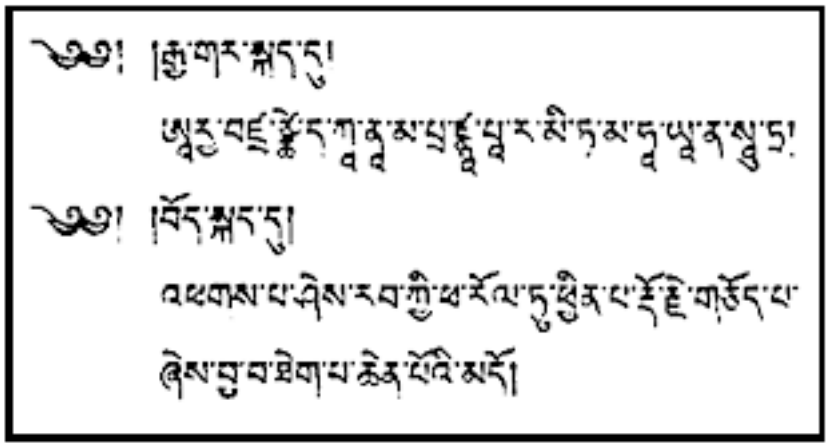
ваясь назад, на все свои достижения, мы должны ясно увидеть, что путь, который мы выбрали для себя и для своего бизнеса, имел смысл и оставил добрый след в этом мире.

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 Pakpa Sherab KyiParoltu Chinpa Dorje Chupa Shejawa Tekpa Chenpoy 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 протяжении сотен лет в Тибете ее вырезали на деревянных досках, покрывали эти доски краской и делали оттиски на длинных полосках рукодельной бумаги, прижимая ее к доске и прокатывая валиком. Эти длинные бумажные листы – ксилографы – хранятся завернутыми в яркие ткани шафранового или бордового цвета, так же как и во времена книг на пальмовых листьях.

Алмазный Огранщик распространился и по другим великим странам Азии, включая Китай, Японию, Корею и Монголию. За последние двадцать пять веков ее многократно перепечатывали на языках этих стран, а ее мудрость передавалась в непрерываемой устной традиции от учителей к ученикам, из поколения в поколение. В Монголии книгу считали такой важной, что каждая семья обязательно имела ее копию, бережно хранимую в домашнем алтаре. Один-два раза в год домой приглашали местных буддийских монахов, которые вслух читали этот текст с целью передать благословение его мудрости.

Постичь мудрость Алмазного Огранщика не так просто. Истинный его смысл, так же как и во множестве других учений Будды, скрывает завеса мистического языка, приподнять которую может только живой учитель, используя искусные объяснения, записанные на протяжении веков. На тибетском языке у нас имеется три варианта комментариев, возраст которых колеблется от шестнадцати до одиннадцати веков.

Но, что еще более важно, недавно мы обнаружили еще один комментарий к этому произведению, более современный и вполне доступный для понимания. В течение двенадцати последних лет мы с группой коллег занимаемся Проектом по сохранению азиатского литературного наследия (*Asian Classics Input Project – ACIP*), цель которого – сберечь старинные книги по тибетской мудрости. В прошедшем тысячелетии эти книги содержались в великих монастырях и библиотеках Страны Снегов, защищенной от войн и нашествий непреодолимой природной стеной Гималайских гор. С изобретением аэроплана ситуация изменилась, и в 1950 г. Тибет был захвачен коммунистическим Китаем.

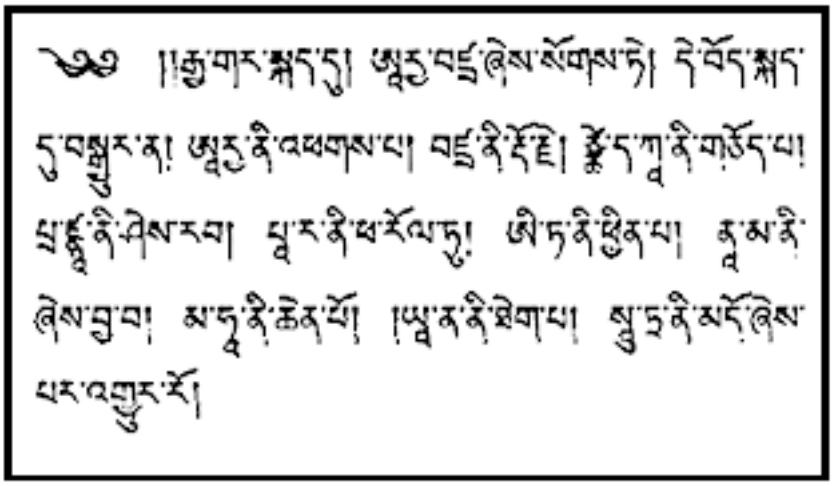
Во время вторжения и последующей оккупации, которая продолжается по сей день, около пяти тысяч библиотек и монастырских школ, хранящих эти великие книги, было уничтожено. Только очень небольшую их часть вынесли с собой беженцы, совершившие опасный переход через Гималаи в районе горы Эверест. Чтобы ощутить степень нанесенного ущерба, представьте, что некая могущественная держава атаковала Соединенные Штаты и сожгла почти все колледжи и университеты, а также все книги во всех их библиотеках. Представьте, что остались только те книги, которые вынесли с собой беженцы, за несколько недель или месяцев пешком добравшиеся до Мексики.

В рамках проекта ACIP тибетские эмигранты в лагерях Индии научились заносить эту литературу, которая стоит перед угрозой исчезновения, на компьютерные диски. Затем информация попадает на CD-ROM или в Интернет и бесплатно распространяется между тысячами ученых по всему миру. На сегодняшний день мы сохранили таким способом около 150 тысяч страниц ксилографов, отправляясь в отдаленные уголки мира, чтобы обнаружить там книги, которые ранее можно было найти только в Тибете.

В глубинах покрытой пылью веков российской коллекции манускриптов Санкт-Петербурга нам посчастливилось отыскать копию замечательного комментария к Алмазному Огранщику, привезенную в Россию одним из первых исследователей Тибета. Этот трактат под названием Солнечный свет на пути к свободе был написан великим тибетским ламой по имени Чоней Дракпа Шедруп, жившим с 1675 по 1748 год. Так совпало, что он – выходец из того же тибетского монастыря Сера Мей, где я и сам получил свое научное образование. Он вошел в историю под прозвищем Чоней Лама, или «Лама из Чоней» – области на востоке Тибета.

На всем протяжении этой книги мы будем пользоваться не только подлинными цитатами из «Алмазного Огранщика», но и текстом из трактата Солнечный свет на пути к свободе. Этот важнейший комментарий впервые переведен на английский язык. Кроме избранных мест из этих двух великих работ мы будем включать объяснения, передаваемые устно на протяжении последних двух с половиной тысячелетий в том виде, в каком я получил их от моих наставников. В завершение мы рассмотрим реальные случаи из моей жизни в загадочном мире международного алмазного бизнеса, демонстрирующие, как древняя мудрость может привнести реальный успех в вашу собственную жизнь и работу.

Глава 2.
ЧТО ОЗНАЧАЕТ НАЗВАНИЕ КНИГИ



В самом названии «Алмазный Огранщик» заложено тайное знание, и прежде чем мы начнем изучать, как с его помощью добиться успеха, нужно сперва понять его смысл. Начнем с того, как сам Чоней Лама объясняет полное название этой книги.

Его комментарий начинается так: «На древнем языке Индии это учение называется Arya Vajra…» Приведем перевод каждого из этих слов с санскрита на русский

Arya (Благородный) Vajra (Алмаз) Chedaka (Огранщик) Nama (Называемый) Prajna (Мудрость) Paramita (Совершенство) Maha (Великий) yana (Путь) Sutra (Древняя Книга).

Здесь «алмаз» – самое важное слово для объяснения того, как достичь успеха в бизнесе и жизни. В древней тибетской традиции алмаз символизирует собой скрытый потенциал всех вещей, который обычно называют «пустота». Бизнесмен, полностью осознавший этот потенциал, получает ключ к успеху в любой деятельности, как в финансовой, так и в личной. В следующей главе мы объясним это более подробно, а сейчас достаточно определить три признака, по которым этот потенциал во всем напоминает алмаз.

Прежде всего, алмаз чистой воды приближается к абсолютно прозрачному физическому веществу. Представьте большой лист оконного стекла, такой, например, как стоит у нас на двери, ведущей в сад. Стекло выглядит совершенно прозрачным: настолько, что бывали случаи, когда гости по ошибке проходили прямо через него, разбивая вдребезги. Но если посмотреть на него сквозь кромку, то есть вдоль, а не поперек, то оно, как и большинство других стекол, будет иметь темно-зеленый цвет. Такой цвет объясняется эффектом накопления мельчайших вкраплений примеси железа, разбросанных по всему объему, и лучше всего проявляется, когда смотришь через толстый массив стекла.

Чистый алмаз совсем другой. В торговле мы определяем ценность алмазов прежде всего по отсутствию в них цвета: полностью бесцветные алмазы – самые редкие и дорогие. Мы относим такие алмазы к классу «D», что само по себе является отчасти исторической ошибкой. Когда была придумана современная система классификации алмазов, уже существовало несколько таких конкурирующих систем. Литера «A» широко использовалась для бесцветных алмазов очень высокого качества, за ними следовали алмазы чуть похуже класса «B» и так далее по латинскому алфавиту.

К сожалению, у каждой компании были свои представления о том, каким алмазам присваивать литеры «A», «B» и другие, и это, конечно же, доставляло покупателям множество проблем. Один и тот же класс «B» могли присвоить почти бесцветному алмазу в одной фирме и камню желтоватого оттенка – в другой. Поэтому разработчик новой системы решил просто начать с незанятой буквы по алфавиту и присвоил лучшему, или самому бесцветному, камню класс «D».

Если бы существовал алмаз класса «D» такой величины, чтобы из него можно было сделать оконное стекло, то как ни смотри сквозь такое стекло – вдоль или поперек, через плоскость стекла или его кромку, – оно будет одинаково прозрачным. Такова природа всего того, что является абсолютно чистым и прозрачным. Если между двумя людьми поставить такую алмазную стену в несколько футов толщиной и убрать свет, который бы мог в ней отразиться, то они вообще не увидят алмаза.

Скрытый потенциал успеха, о котором говорится в Алмазном Огранщике, подобен прозрачной алмазной стене. Он всегда и повсюду окружает нас, им обладает любой объект и любой человек. Чтобы добиться ощутимого личного или коммерческого успеха, нужно задействовать именно его. По иронии судьбы, несмотря на то что этим потенциалом буквально пропитаны любая вещь и каждый человек вокруг нас, сам он остается невидимым. Мы просто не можем его увидеть. Цель Алмазного Огранщика именно в том, чтобы научить нас видеть его во всем.

Второй важный признак алмаза очень прост: это самая твердая вещь во Вселенной. Ничто на свете не может его поцарапать, кроме другого алмаза. Согласно одному из методов измерения твердости, шкале Кнупа, алмаз втрое тверже, чем следующий сразу за ним природный минерал рубин. Сами же алмазы могут царапать друг друга только в том случае, если на том, который царапают, имеется так называемое «мягкое» сечение.

Именно так и происходит огранка алмазов. Хотя алмаз и нельзя поцарапать, его можно расколоть или расщепить вдоль грани, как полено топором при колке дров. Для огранки мы берем отходы – осколки от огранки других алмазов, или кусок отбракованного необработанного камня, недостаточно чистого для изготовления бриллианта, разбиваем и перемалываем их в порошок.

Этот алмазный порошок тщательно просеивают через набор сит или металлических ячеек, пока он не станет очень мелким, и затем хранят в стеклянной бутылочке. Далее готовят большой стальной диск высшей закалки и делают его поверхность рифленой, прочерчивая узкие бороздки до тех пор, пока вся она не покроется сетью тонких насечек. На это колесо наносят очищенное масло. Чаще всего это оливковое масло, но у каждого огранщика есть свой собственный секрет единственно правильной смеси.

Стальной круг закрепляют на оси, соединенной с мотором на массивном столе, усиленном крепкими стальными распорками. Это необходимо для того, чтобы избежать любой вибрации, ведь колесо начинает вращаться со скоростью в сотни оборотов в минуту. Затем масло посыпают алмазным порошком до тех пор, пока не образуется серая паста.

Необработанный алмаз легко принять за обычный камень: прозрачная льдинка, измазанная бурой или оливково-зеленой грязью. Бывает, что камень весь состоит из одной такой оболочки, и если сильно не повезет, вы наполовину сточите его только для того, чтобы обнаружить, что купленное втридорога сырье вообще ничего не стоит.

Итак, этот булыжник закрепляется в небольшом держателе-оправке на конце ограночной головки – кронштейна, который выглядит как подвесной звукосниматель в старых проигрывателях грампластинок. Камень фиксируют в оправке специальным термостойким клеем, не размягчающимся от нагревания алмаза при огранке.

Когда я впервые попал в ученики к мастеру-огранщику по имени Сэм Шмюлов, в качестве клея использовали пасту, приготовленную из воды и асбеста. Когда камень нагревался, смесь высыхала и спекалась, хорошенько зажимая алмаз в оправке. Мы делали эту пасту, разжевывая асбест: никто тогда понятия не имел о том, что даже небольшой кусочек асбеста может вызвать рак. Я помню одного резчика, заработавшего таким образом большую опухоль в горле.

Мотор включается, и круг должен тронуться и вращаться без малейшего следа вибрации: балансировка круга на некоторых старых ограночных станках могла занять у нас несколько часов. И вот огранщик сидит на высоком сиденье, которое выглядит как детский стульчик, и склоняется над станком. Он берет рычаг ограночной головки с вклеенным в оправку необработанным камнем и слегка прикасается им к разогнавшемуся кругу.

Алмаз неизмеримо тверже стали, поэтому если мастер слишком сильно прижмет необработанный камень с острой гранью, то он разрежет сам ограночный диск. Вы аккуратно проводите камнем по кругу и затем, перевернув рычаг, подносите его к глазам. В другой руке у вас увеличительное стекло огранщика, или лупа. Опытный огранщик поднимает камень к лицу, проверяет шлифовку алмаза и возвращает его на круг одним плавным движением, повторяя его несколько раз в минуту. В это время он похож на ловкого жонглера с тростью.

Когда вы переворачиваете камень вверх для проверки, то вытираете его перекинутым через плечо полотенцем, чтобы удалить смесь масла и алмазного порошка, собравшуюся на его поверхности. За одну-две минуты круг успевает проточить на поверхности крошечное плоское пятнышко, которое станет вашим «окном» в нутро камня. Вы вглядываетесь в это окно через увеличительную лупу, чтобы увидеть, нет ли там внутри пятен, включений или трещин: необходимо расположить их так, чтобы либо сточить на нет, либо хотя бы поместить как можно ближе к алмазной кромке, пока камень принимает форму. Черная крапинка на остром кончике бриллианта, например, отразится от его придонных граней целым множеством пятен, хотя на самом деле есть только одно – такой брак сведет едва ли не к нулю стоимость готового ювелирного камня.

Этот процесс разглядывания через окно и попыток точно представить себе, как будет сориентирован готовый бриллиант, очень похож на планирование и разметку куска мрамора для скульптуры для наилучшего использования его природных перепадов тона и текстуры. Распланировка большого камня может потребовать шлифования в его болочке не одного, а нескольких окон. Бывает, что такой камень изучают в течение недель или даже месяцев, делая наброски геометрических моделей, которые позволят получить из заготовки изделие максимально возможного размера.

Черные крапинки, которые иногда видны внутри алмаза, – это чаще всего тоже маленькие кристаллы алмаза, захваченные большим кристаллом по мере его роста. Алмаз – это простой уголь, который сначала расплавился при высокой температуре в жерле вулкана, а потом оставался под землей в условиях огромного давления, превратившего атомную структуру сырого угля в кристаллическую решетку алмаза. Вообще-то крошечные алмазы могут быть выращены в самых различных условиях, например сформироваться в точке столкновения метеорита, содержащего уголь, с поверхностью Земли: тогда при взрыве образуется кратер порядочного размера с алмазной россыпью в центре.

Эти симпатичные маленькие «алмазы в алмазе» могут появиться как черные вкрапления либо, если они выстроятся вдоль соответствующей оси, образовать невидимый карман внутри необработанного камня. В обоих случаях они доставляют большие неприятности огранщику, создавая крошечные области напряжения внутри. Когда камень опускается на шлифовальный

круг и резчик начинает воплощать свой план по превращению его в бриллиант, то кажется, будто алмаз сопротивляется этой процедуре.

Несмотря на смазку, алмаз начинает визжать на стальном диске как резаный. Чаще всего алмазогранильные мастерские на нью-йоркской 47-й улице – это серые, слабо освещенные огромные комнаты без перегородок на верхних этажах зданий. Но это еще и каналы, пропускающие через себя алмазы на миллионы долларов: по ним втекает река американского алмазного импорта, а вытекают бриллиантовые потоки к производителям ювелирных украшений. Представьте себе сплошные ряды огранщиков, склонившихся над своими гранильными кругами. Они с силой прижимают плоскость обрабатываемого алмаза к стальному диску, и каждый алмаз визжит, как очень плохие тормоза. И в центре такого скрежещущего циклона сидят привыкшие к этому хаосу огранщики со спокойными, глубоко сосредоточенными лицами.

Трение между камнем и шлифовальным кругом производит столько тепла, что обрабатываемый алмаз вскоре раскаляется и начинает флуоресцировать темно-малиновым цветом, так что об него можно серьезно обжечься. Как только жар достигает очага напряжения вокруг инородного кармана, камень может взорваться роем мелких осколков, с огромной скоростью разлетающихся с колеса по всей комнате. Если камень был большим, то у вас на глазах несколько сот тысяч долларов рассыплются в горстку алмазного песка.

Почему же так важно то, что алмаз является прочнейшим минералом во Вселенной? Поразмышляйте о том, что значит быть абсолютным, быть самым-самым – самым высоким, самым коротким, самым длинным, самым большим? Наше сознание отказывается принять эту идею, потому что на деле нет ничего настолько высокого, к чему нельзя добавить еще полметра, нет ничего настолько короткого, от чего нельзя отрезать хотя бы чуточку. А вот тверже алмаза быть действительно нельзя!

И его скрытый потенциал, о котором мы говорили, воистину является тем абсолютом, которому мы не можем найти полноценного аналога в физическом мире. Это высшая природа каждой вещи, это абсолютная истина любого живого и неживого объекта. Твердость алмаза – это уникальное свойство, позволяющее ему ближе всего подойти к абсолюту. Он обладает самой высокой твердостью, которая только может быть. Это второе свойство, выделяющее алмаз как уникальную метафору чего-то абсолютного.

А теперь вспомним о тех кусочках алмаза, которые рассыпались по полу гранильной фабрики, после того как камень взорвался изнутри и разлетелся во все стороны со шлифовального диска. Они напоминают о третьем важном качестве алмаза. Каждый алмаз на атомарном уровне очень прост и является чистейшим углеродом. Углерод карандашного грифеля и углерод бриллианта – суть одно и то же химическое вещество.

Атомы углерода в грифеле соединены друг с другом слабо связанными слоями, подобно пластинам сланцевых пород или картам в колоде. Когда вы водите острием карандаша по листу бумаги, эти слои сдвигаются относительно друг друга и остаются на бумаге один за другим. Это и называется «рисовать карандашом».

Атомы чистого углерода в алмазе соединены между собой совсем иначе, образуя совершенную симметрию во всех направлениях, что препятствует появлению свободных слоев и делает алмаз самым твердым среди известных нам веществ. Однако самое интересное заключается в том, что каждый алмаз, любого происхождения, состоит из того же простого углерода, скрепленного в такую же атомарную решетку. Это означает, что любой, даже самый крошечный алмазный осколок на молекулярном уровне идентичен любому другому кусочку алмаза.

Какое отношение это имеет к скрытому потенциалу? Мы уже говорили, что все объекты в мире – и неодушевленные, от камней до планет, и одушевленные, от муравьев до людей – имеют свой собственный скрытый потенциал, свою абсолютную природу. И несмотря на то, что эти объекты различны, их абсолютная природа идентична. В этом смысле скрытый потенциал

вещей также имеет сходство с алмазом, обладая единым качеством во всех своих проявлениях. И это качество может принести вам успех, как внутренний, так и внешний.

Теперь мы понимаем, почему в названии книги есть слово «алмаз». Алмазы совершенно прозрачны, почти невидимы, и так же трудно увидеть скрытый потенциал всего, что нас окружает. Оба эти понятия близки к абсолюту: самая твердая вещь из существующих – и скрытый потенциал вещей, который является их чистой и абсолютной природой. Вещество любого алмазного осколка в любой точке Вселенной везде одно и то же – это всегда стопроцентный алмаз. Также и скрытый потенциал вещей – в каждом случае это чистая, абсолютная реальность, независимо от типа вещи, которая им обладает.

Теперь выясним, почему книга называется «Алмазный Огранщик». На деле некоторые из первых переводчиков этой работы на английский язык просто опускали вторую часть названия[1], не понимая, насколько определяющим она является для смысла книги.

Здесь мы коротко скажем о том, что существует два способа увидеть скрытый потенциал вещей. Первый путь «увидеть» заключается в том, чтобы прочесть объяснения, которые даны в книгах, подобных этой, а затем сесть и глубоко над ними поразмыслить, пока вы их не осознаете и не сможете применять в жизни. Второй путь – это войти в состояние глубокой медитации и «увидеть» потенциал напрямую, через свое собственное сознание.

Второй способ обладает гораздо большей силой, хотя успешно использовать потенциал может каждый, кто понимает его принципы. Тот, кто видел потенциал напрямую, вскоре после этого понимает, что видел нечто абсолютное. Естественно, что он начинает искать в своем сознании что-то, с чем можно было бы это сравнить. Самая близкая к абсолютной реальности вещь нашего обычного мира – это алмаз, потому что он обладает абсолютной твердостью.

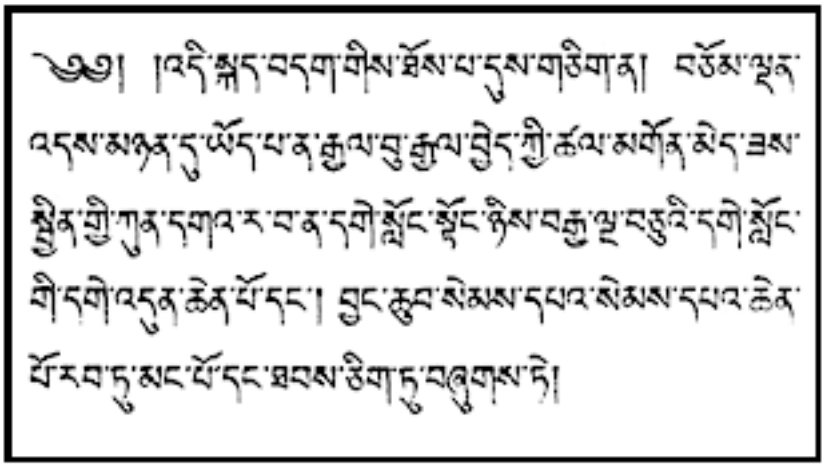
Хотя алмаз и является самой близкой к абсолюту вещью в нашей обыденной жизни, но даже он не может идти в сравнение со скрытым потенциалом, о котором мы говорили, и разговор о котором продолжим в следующих главах. Потенциал – это нечто действительно абсолютное.

В этом смысле получается, что алмаз не является полностью адекватной метафорой, ведь его совершенство может улучшить «огранщик», превосходя его твердость силой того, что на самом деле изначально. Именно поэтому книга называется «Алмазный Огранщик». Эта мудрость учит вещам, еще более абсолютным, чем алмаз, хотя он и ближе всех подходит к абсолюту в обычном окружающем нас мире.

Если все это воспринимается трудно, не переживайте. Задача Алмазного Огранщика в том и состоит, чтобы помочь нам прорваться через это. Секрет того, как действительно работают вещи, секрет достижения истинного и непреходящего успеха в нашей повседневной жизни и в бизнесе – это нечто очень глубокое, и без усилия разобраться с этим непросто. Но оно, конечно, стоит этих усилий.

Глава 3.
КАК ПОЯВИЛСЯ НА СВЕТ АЛМАЗНЫЙ ОГРАНЩИК

[1] В результате на английском языке книга называлась просто «Алмаз».



Можно сказать, что мы с вами собираемся отправиться в путешествие по совершенно неизведанным землям – ведь этот новый подход к идеям управления бизнесом и жизнью никогда еще не был описан в современной литературе такого типа. Чтобы облегчить нашу задачу, послушаем немного о том, где и когда обучали этой мудрости.

Для начала обратимся к первоисточнику – самому Алмазному Огранщику. Время – более двух тысяч лет назад, место – древняя Индия. Богатый человек, принц по имени Сиддхартха, завоевывает сердца жителей своей страны подобно тому, как это сделает пять столетий спустя плотник по имени Иисус. Принц вырос в богатстве и роскоши дворца, но после того как увидел человеческие страдания – после того, как понял неизбежность расставания с самыми дорогими для нас предметами и людьми, – он покинул дворец и в одиночестве отправился на поиски причин, вызывающих наши страдания, и способов устранить эти причины.

И он достиг полного понимания этого, и стал учить людей своему пути. И многие покинули свои дома, чтобы следовать за ним, соглашаясь вести простой образ жизни – жизнь монаха, свободного от собственности. И были их мысли свободны от бремени забот о том, что и кому принадлежит.

Много лет спустя один из учеников рассказал о том, как впервые была изложена учение Алмазного Огранщика. Он говорит о Будде, своем учителе, называя его «Победитель».

> ***Я слышал, как Будда однажды говорил эти слова.***
>
> ***Победитель жил в Шравасти, в роще Аната Пиндада, в садах принца Джетавана. И вместе с ним было 1250 монахов, которые были учениками первого уровня, а также великое множество учеников пути сострадания, и были они столь же великими и святыми.***

Фраза: «Я слышал, как Будда однажды говорил эти слова» – обычное начало древних книг мудрости, многие из которых были записаны намного позже того, как Будда покинул этот мир. Люди в те дни очень хорошо умели запоминать с первого раза наставления великих учителей.

Слово «однажды» стоит здесь с особой целью. Во-первых, оно характеризует необычайно высокий уровень интеллекта, которым обладал простой народ древней Индии; об этом говорит тот факт, что они не только могли со слуха выучить что-то наизусть, но и понять сокровенный смысл сказанного. Во-вторых, это слово показывает, что «Алмазный Огранщик» прозвучал только один раз, а значит, заключенная в нем мудрость – знание о том, что реально приводит все в движение, – это редчайшая драгоценность нашего мира.

В своем комментарии к «Алмазному Огранщику» Чоней Лама подробнее рассказывает о том, как и когда прозвучало это великое учение. Жирным шрифтом показаны цитаты из «Алмазного Огранщика», которые он вставил в свой текст.

Этими словами описано место действия. Человек, который излагает, – это тот, кто записал учение, чтобы мы могли слышать эти слова. Сперва он говорит, что он слышал слова Будды. Однажды означает определенное время.

Победоносный жил в Шравасти, в роще Аната Пиндада, в садах принца Джетавана. Вместе с ним там было великое собрание 1250 монахов, учеников первого уровня, и еще неисчислимое количество последователей пути сострадания, и все они были великими и святыми.

В свое время в Индии существовало шесть великих городов, включая тот, что некогда был известен как «Шравасти». Он располагался во владениях Царя Прасена Аджита и славился своим великолепным садово-парковым ансамблем, принадлежащим принцу Джетавану.

Настало время – через несколько лет после того, как Победоносный достиг просветления, – когда некий домовладелец по имени Аната Пиндада решил, что непременно построит большой чудесный храм, в котором смогут постоянно жить Будда и его последователи. С этой целью он предстал перед принцем Джетаваном и купил его сады, заплатив ему столько золотых монет, что хватило бы покрыть всю эту территорию.

Джетаван тоже поднес Победоносному участок земли, на котором проживал обслуживающий персонал садового хозяйства. Аната Пиндада, прибегнув к возможностям Шарипутры, призвал мастеров, как из мира людей, так и из мира богов, чтобы те возвели великолепный, невиданный доселе парк на этих угодьях.

Когда парк был закончен, Победоносный, постигнув тайное желание Джетавана, присвоил главному храму его имя. Аната Пиндада, между прочим, тоже был махасаттвой, который родился специально, чтобы выступить в роли спонсора самого Будды.

Смысл этих вступительных строк Алмазного Огранщика очень важен. Будда собирается дать свое учение собранию монахов, которые решили, подобно ученикам Иисуса, оставить свои обычные занятия и посвятить свои жизни изучению буддийского пути. Но причина, по которой передача учения вообще состоялась, заключается в том, что нашлись могущественные богатые люди, которые сделали это возможным.

Власть царей древней Индии была движущей силой экономической и политической жизни управляемых ими стран, эта власть была не чем иным, как точным эквивалентом современного Западного бизнес-сообщества. Когда в наши дни мы говорим о Будде и буддийских идеях, то чаще всего рисуем себе экзотического гражданина восточной национальности с шишкой на макушке, а если нам приходилось видеть китайские статуэтки, то еще и с улыбкой до ушей и большим животом. А теперь представьте себе высокого изящного принца, который без лишнего шума шествует по стране и со знанием дела, убежденностью и состраданием проповедует идеи, которые каждый человек может использовать, чтобы достичь жизненного успеха и сделать саму свою жизнь осмысленной.

И его последователи – это не просто бритоголовые нищенствующие монахи, сидящие скрестив ноги перед голой стеной и бубнящие «ОМ». Возможно, величайшими мастерами буддизма в древние времена были именно члены царского рода, обладающие вдохновенным азартом и талантом управлять целыми странами и их экономикой. Есть, например, великое буддийское учение под названием «Калачакра», или «Колесо Времени», – за последние несколько столетий оно передавалось в особом кругу каждым далай-ламой Тибета. Так вот, в самом начале Будда учил ему древних царей Индии, то есть личностей выдающейся интуиции и необыкновенных возможностей, которые, в свою очередь, передавали его по царской же линии на протяжении многих поколений.

Я завел здесь этот разговор, чтобы обратить ваше внимание на обычное заблуждение, касающееся не только буддизма в частности, но и внутренней духовной жизни каждого вообще.

Буддизм всегда учил, что есть время и место для того, чтобы вести уединенную жизнь монаха, отрешиться от мира с целью научиться быть ему полезным. Но мы должны служить миру, а раз так, то для этого мы должны жить в этом мире.

За годы работы в корпорации мне довелось столкнуться с большим числом воротил бизнеса, которые раскрыли мне невероятные глубины своей внутренней духовной жизни. В первую очередь это касается алмазного дилера по имени Дхиру Шах из города Бомбей, название которого недавно исправлено на более точное Мумбай. Если вы взглянете на г-на Шаха, сходящего по трапу самолета в нью-йоркском аэропорту Кеннеди, то увидите смуглого низкорослого очкарика с редеющими волосами и застенчивой улыбкой. Он проберется сквозь толпу, подхватит свой небольшой потертый чемоданчик, затем возьмет такси и отправится в самый скромный отель Манхэттена, где на ужин неизменно съест несколько ломтиков хлеба домашней выпечки, приготовленного и заботливо уложенного в сумку его любящей женой Кэтки.

На самом деле г-н Шах – один из самых влиятельных скупщиков бриллиантов в мире, ежедневно приобретающий тысячи камней для «Андин». И все же я бз лишних слов могу утверждать, что он – высочайшая духовная личность из тех, что я когда-либо встречал. Не торопясь, год за годом, он раскрывал для меня богатство своей внутренней жизни.

Г-н Шах исповедует джайнизм – древнюю религию Индии, которая зародилась в ту же эпоху, что и буддизм, около двух тысяч лет назад. В вечерней тишине мы вместе усаживались на холодный пол храма в его квартале; простой, но изящной конструкции, этот храм был настоящим уголком спокойствия посреди бомбейского хаоса. Служители неспешно двигаются перед алтарем в прохладном полумраке внутреннего святилища, на их лицах играют отблески приглушенного красного света небольших масляных ламп, возжигаемых ими в честь своего бога.

Женщины в мягких ниспадающих шелковых одеждах молча входят и прикасаются к земле в глубоком поклоне, затем так же молча садятся для молитвы. Детишки, перешептываясь, переходят от статуи к статуе, глядя вверх на тысячи изображений святых. Бизнесмены оставляют свои портфели и обувь на ступеньках у входа и в почтении проходят внутрь, усаживаясь для своей спокойной внутренней беседы с Махавирой.

Вы можете долго сидеть в этом храме, пребывая в благодати; вы можете совершенно позабыть о времени, о том, какой сегодня день недели, о том, что вам пора вставать и идти домой, и даже забыть об Оперном театре.

Оперный театр – имя нарицательное для обозначения алмазного бизнеса в Индии, где в грязных кирпичных домах и многоэтажных офисах стоимостью несколько миллионов долларов работает порядка полумиллиона человек, ограняя большую часть мирового оборота алмазов и снабжая своей продукцией клиентов в Америке, Европе, Ближнем Востоке и Японии. Оперный театр – это на самом деле всего лишь два ветхих здания в дебрях Бомбея, одно в шестнадцать, а другое в двадцать пять этажей, названные так, потому что неподалеку находится столь же ветхое здание старой оперы.

Чтобы попасть туда, вы приезжаете в полуразвалившемся авто к невероятно переполненной парковке, затем чудом проталкиваетесь, выискивая лазейки, через плотную толпу начинающих алмазных дилеров, выкрикивающих друг другу предложения и контрпредложения и размахивающих потрепанными бумажными пакетами с горсткой крошечных алмазов внутри. Потенциальные партнеры – продавцы, стоящие лицом к лицу с покупателями, – тыкают друг друга в ладони, на немом языке этой особой распальцовки обсуждая цену, при которой сделка состоится.

Прорвавшись через эту мелкую рыбешку, вы оказываетесь в толпе, осаждающей один из работающих сегодня еле живых лифтов. (Здесь всегда нужно выбирать: либо поехать на лифте с риском застрять на несколько часов между этажами, когда опять вырубят электричество, либо преодолеть около двадцати пролетов лестницы пешком, проклиная бомбейскую жару и влажность, насквозь пропитавшую потом вашу свежую новую рубашку). Далее следует ритуал

открывания экзотической комбинации старинных индийских замков, электронных детекторов движения и навороченных акустических датчиков – и вот вы в офисе.

Здесь все по-другому. В офисах побольше – везде мрамор: мрамор на полу, мрамор на стенах, мрамор по всей ванной комнате и шедевры утонченной античной резьбы на мраморных подставках, привезенные из бельгийского филиала. Арматура в туалете вызолочена, а унитаз представляет собой невероятный гибрид западного стульчака с восточными подставками для ног по бокам, чтобы при желании можно было по-индийски усесться на корточки.

За внутренними закрытыми на замок дверьми располагаются тихие кондиционированные комнаты с длинными рядами юных индийских леди, одетых в свободные сари, излюбленную одежду женщин Индии на протяжении последних тысячелетий. Они неслышно сидят под флуоресцентными лампами с точно подобранной длиной световой волны, и перед каждой девушкой лежит аккуратная горка алмазов, стоимость которой может достигать ста тысяч долларов. Рука с остроконечным пинцетом выскальзывает из складок сари, подхватывает из горки очередной алмаз, подносит его к ювелирному увеличительному стеклу вроде монокля, прижимаемому к глазу другой рукой, и грациозным жестом укладывает на подкладку из тонкой бумаги в одну из пяти-шести меньших кучек. Так алмазы сортируют по классу и цене.

В комнате слышны лишь тихое шуршание пинцета по бумаге да легкое постукивание алмазов, укладываемых в соответствующую горку. Эта картина везде одна и та же, будь то Нью-Йорк или Бельгия, Россия или Африка, Израиль или Австралия, Гонконг или Бразилия.

Как-то раз мы выезжали за город, чтобы увидеть, как на самом деле в Индии режут камни. Огромное количество алмазов ограняют на дому при участии всей семьи. Необработанное алмазное сырье от крупных компаний Бомбея ежедневно развозится по сельской местности широкой сетью посыльных с крошечными сумками, путешествующих на поезде, автобусе, велосипеде, а то и просто пешком. Камни возвращаются тем же способом, заканчивая свой путь в одной из сортировочных комнат, а затем в металлической коробочке препровождаются курьером компании по перевозке ценных грузов «Бринкс» на ежедневный авиарейс в Нью-Йорк.

Навсари – это типичный город огранщиков в штате Гуджарат севере от Бомбея, с наибольшей концентрацией алмазных фабрик. Рабочие стекаются в Навсари со всей страны в надежде получить самую стабильную работу в Индии. Они нанимаются, скажем, на шесть месяцев, обычно до одного из больших религиозных праздников вроде Дивали. Затем получают праздничную премию и на следующий день отправляются назад, порой за тысячи миль, чтобы несколько недель побыть со своей женой и детьми и вложить деньги в соседский урожай кукурузы. Потом снова пакуют небольшую сумку и возвращаются на фабрику, на очередную полугодовую вахту.

Покупка алмазов в Навсари не похожа ни на одну другую во всем мире. Представьте, что вы пытаетесь протиснуться сквозь толпу, запрудившую не меньше мили грязной улицы в центре индийского городка. Все орут, каждый крикун сжимает в руках маленький клочок бумаги, в который завернута пара алмазов размером чуть больше, чем точка в конце этого предложения. Камни еще покрыты шлифовальной смазкой, делающей их тускло-серыми, но на ярком солнечном свете только дурак – или хорошо обученный индийский дилер – попытается купить такой алмаз, не имея возможности отличить чисто белый (очень дорогой) от ярко-желтого (можете сразу выбросить).

Машины, надрывно гудя, с обеих сторон прокладывают себе дорогу сквозь сплошную человеческую массу. Солнце бьет в голову. Тончайшая пыль оседает на вашу рубашку и смешивается с потом, превращаясь в коричневую пасту. Уличные мальчишки на четвереньках ползают буквально между ног у дилеров в надежде отыскать случайно оброненный кусочек алмаза; они похожи на кур, роющихся в земле в поисках зерна.

Самые окраины индийской алмазной империи лежат ближе к Бхавангару, недалеко от западного побережья Аравийского моря, там, где начинаются пустыни Раджастана и стоит Джайпур – город алмазных дилеров, выстроенный из розового песчаника. Дхиру Шах едоставил меня туда на разболтанном индийском самолете, и вот мы уже в машине на пути к самому священному месту для джайнов – горе Палитана.

На границе с пустыней мы останавливаемся у последней алмазной фабрики размером не боле виллы и пьем сильно ароматизированный индийский чай из маленьких чашечек, а ребятишки и экзотические женщины из прислуги выглядывают из-за черепичных стен и навесов, с хихиканьем глазея на белого человека, впервые за долгие годы проходящего этой дорогой. Мы покидаем этот дом и последнюю фабрику, оставив суету позади, как бы уходя от своего бизнеса к подножию священной горы в поисках внутренней жизни.

Ночуем в скромном постоялом дворе у подножия горы. Его построили для своих нужд добровольцы из числа наших собратьев по алмазному бизнесу, чтобы приезжать туда всякий раз, когда возникает такая духовная потребность. Перед самым рассветом Дхиру молча приводит меня в особый внутренний двор, откуда начинается тропа к вершине. На каменных стенах вырезаны молитвы двадцати пяти веков, и здесь мы оставляем обувь, ибо восхождение по этой каменной тропе должно быть совершено босиком в знак уважения к святости этого места.

В предрассветных сумерках мы движемся вперед вместе с тысячами паломников. Воздух прохладен. Впадины, протертые в камнях под нами, напоминают о том, что, выходя каждым утром в течение столетий, миллионы ног взобрались на гору этим путем. Восхождение длится несколько часов, но их почти не ощущаешь в окружении возвышенных мыслей и молитв паломников, надежных, как скала под ногами.

И вот мы на вершине: вступаем под сень небольших, вырезанных из камня храмов, святилищ и алтарей, еще более темных внутри, чем темнота снаружи. Мы просто движемся вслепую на ощупь, садимся, где придется, и застываем в медитации на холодных камнях. Света нет, едва слышны беззвучные молитвы. Чувствуешь не только дыхание и стук сердец тысяч людей вокруг, но и охватившее всех ожидание.

Все паломники, обратившись лицом на восток, сидят на склоне вершины, обращенном к равнинной части Индии. Тьма в закрытых для медитации глазах начинает едва заметно отступать, вскоре появляются розовые, затем шафрановые и вот, наконец, золотисто-бронзовые тени поднимающегося индийского солнца. Мы остаемся, мы все остаемся в медитации, каждый обдумывает свою жизнь и то, как он будет теперь жить после возвращения.

Никто не брал с собой воду или пищу, это было бы кощунством по отношению к горной святыне. Нам пора вставать, и вот, совершив поклонение храмам, мы начинаем вприпрыжку спускаться к подножию. У всех теперь приподнятое настроение, ребятня хохочет и убегает вперед. Первый раз в своей жизни вы понимаете, какое это все-таки чудо – обувь, потому что ваши непривычные к камням ноги начинают все больше опухать и кровоточить. И тем выше вы оцениваете это великое изобретение.

И только тогда я узнаю, что Дхиру Шах, этот веселый маленький темнокожий алмазный дилер, провел первые годы своей жизни у ног духовных наставников на этой самой горе. И еще позднее мне становится известно, что во время его визитов в Нью-Йорк на совет директоров иностранных филиалов он, похоже, соблюдает пост и глубокой ночью совершает молитвы в своем маленьком гостиничном номере над сверкающими огнями Таймс-сквер. Его офисы в Бомбее полны теплом семейного очага, он заботится о каждом из своих служащих как о сыне или дочери, одним помогая оплатить свадебную церемонию, а другим – похороны близкого человека. Через него целыми днями проходят сделки на миллионы долларов, а он озабочен тем, чтобы не взять себе ни цента, если тот предназначен для других целей.

Дома он столь же хорошо руководит своей собственной семьей. В те годы, пока я тесно сотрудничал с семьей Шах, они жили в крохотной квартирке на третьем этаже небольшого

тихого дома в местечке под названием Виле-парле. Г-жа Шах была состоятельной и до замужества, а Дхиру (вступивший в брак, уже имея сына по имени Викрам) прибавил к ее богатству свое, и все вокруг стали бесцеремонно убеждать их переехать в апартаменты побольше. Дети, мол, растут, и им требуются собственные комнаты. Но семья продолжала жить, как жила годами: дед оставался в отдельной удобной комнате со входом через кухню, окруженный всеобщей заботой и уважением; остальные, посмеиваясь, устраивались на ночлег под звездами, тесно сдвигая свои постели, чтобы поместиться на балконе и во сне наслаждаться ночным воздухом и ароматами цветущих деревьев. И даже когда наконец была достроена их многокомнатная квартира в элитном районе города, все закончилось тем, что спать они стали вместе в угловой комнатке. В тесноте, да не в обиде! И они счастливы.

Я рассказал все это по очень простой причине. У американцев, не исключая меня самого, всегда был очень циничный взгляд на людей, которых мы называем «бизнесмены». В моем детстве в 60-е годы это слово в чей-либо адрес звучало почти как оскорбление. Стереотип бизнесмена был такой: хищник, одетый в подчеркнуто деловой костюм, со слишком быстрой речью, живущий только ради денег и готовый на все ради денег, равнодушный к нуждам окружающих его людей. Только представьте себе этот портрет!

Но мир бизнеса сегодня – это, без сомнения, обширное объединение самых талантливых людей страны. В них есть то, что сейчас принято называть драйв; они обладают способностью делать именно то, что нужно для успеха любого предприятия, причем делают это как никто другой. Их работа автоматизирована и отлажена, как часовой механизм, они постоянно улучшают продукцию, постоянно сокращают свои временные и денежные затраты. Они уверенно идут по пути новаторства и повышения эффективности, как никто в нашем обществе.

Бизнесмены – это глубокие, гибкие, основательные и проницательные люди. Другие здесь просто не выживают, ибо бизнес требует особой чистоты человеческой породы, у него есть свой собственный естественный отбор. Ты не удержишься ни на одной должности, если работаешь непродуктивно. Либо владельцы, либо руководство, а скорее всего твои собственные коллеги изгонят тебя из своей среды, если тебе не удается внести свой вклад в производство. Я неоднократно наблюдал такой процесс: это похоже на отторжение организмом инородного тела.

Самые выдающие бизнесмены обладают богатым внутренним миром: их духовный голод – потребность в истинной духовной жизни – такой же, как у нас, только еще сильнее. Много чего повидав, они лучше понимают мир, чем большинство из нас; они прекрасно знают, что он может им дать, а чего не может. Они требуют логики в духовных вещах, они требуют, чтобы метод и результаты его применения были четко определены, как ясны и понятны условия любой коммерческой сделки. Часто эти люди выпадают из активной духовной жизни, и это вовсе не потому, что они жадные или ленивые, просто ни один из путей не отвечает их требованиям. Алмазный Огранщик специально был создан для таких людей – талантливых, требовательных и здравомыслящих.

Никогда не соглашайтесь с идей, что у активно работающего бизнесмена нет возможностей, времени или личных качеств, которых требует настоящая духовная жизнь, или с мыслью о том, что глубокая внутренняя работа якобы противоречит карьере бизнесмена. Мудрость Алмазного Огранщика гласит, что именно люди, способные к бизнесу, обладают достаточной внутренней силой для быстрого восприятия и осуществления глубочайших духовных практик.

Эта мудрость хороша для людей, и несомненно не менее хороша она и для бизнеса. И это совершенно не противоречит внутреннему смыслу слов Будды. В современном мире именно бизнес-сообщество возглавит незаметную, но неизбежную революцию во взглядах на то, как вести дела на работе, да и в жизни, используя древнюю мудрость для достижения целей современного мира.

Итак, в заключение давайте послушаем, как Будда проснулся и приступил к работе в тот день, когда он обучал искусству Алмазного Огранщика.

Утром Победитель надел монашеские одеяния, укутался в накидку и, взяв патру (чашу для сбора подаяний), вошел в великий город Шравасти, и, проходя от дома к дому, просил подать ему что-нибудь на пропитание, как делают буддийские монахи. После того как еда была собрана, он покинул город и вкусил ее.

Закончив трапезу, Будда отложил свою чашу и накидку до завтра, ибо придерживался практики никогда не есть на ночь, с целью сохранить ясность ума. Затем он омыл ноги и уселся на подушку, которая была ему предназначена. Он принял позу полного лотоса, скрестив ноги и выпрямив спину, и погрузился в состояние созерцания.

И тогда подступили к Победителю множество монахов и, подойдя к нему, поклонились, коснувшись головой его ног. Они трижды обошли вокруг него в знак почтения, после чего уселись по одну сторону. Среди этих учеников был младший монах Субхути, который и сел вместе с ними.

И поднялся со своей подушки молодой монах по имени Субхути, и спустил край своей рясы, обнажив правое плечо в почтительном жесте, и коснулся правым коленом земли. Он обратил свое лицо к Победоносному и, сложив ладони у сердца, поклонился. И обратился к Победоносному с такими словами:

– О Победитель, Будда, Татхагата (Татхагата – Тот, кто так ушел – одно из имен Будды. Этим именем он называл себя сам вместо «я», тем самым подчеркивая, что он уже не совсем человек, что он уже перешел в другое состояние. «Так» – подразумевает: так, как предшествующие ему Будды), тот кто одолел все пагубные мысли, Полностью Просветленный, ты пожаловал множество благословенных наставлений ученикам, следующим путем сострадания, тем кто велик и свят. Все наставления, что ты когда-либо давал нам, о Будда, чрезвычайно полезны!

О Татхагата, тот, кто одолел все пагубные мысли и пришел к полному Просветлению, ты дал своим ученикам точные указания. И эти указания, данные тобой, невообразимо великолепны.

И затем Субхути задал такой вопрос:

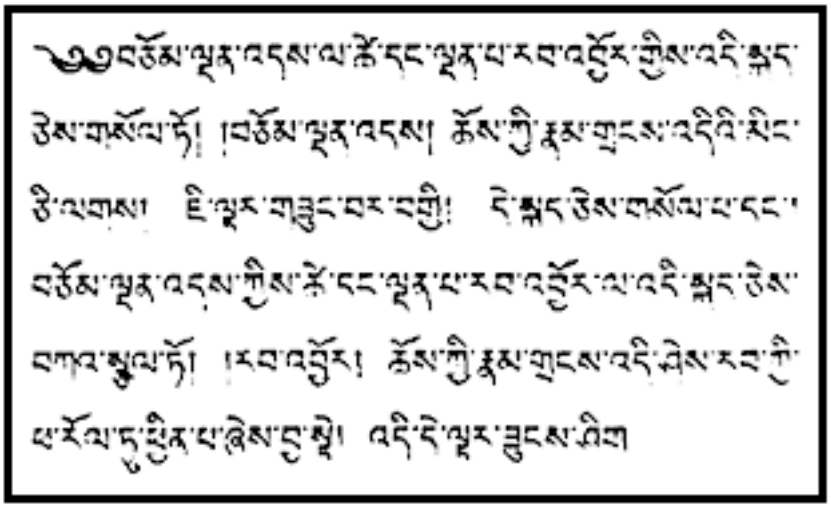
– Как быть тем, кто уверенно встал на путь сострадания? Как они должны жить? Как они должны практиковать? Как им держать свои помыслы в чистоте?

И Победоносный ответил на вопрос Субхути, и сказал такие слова:

– Все правильно, Субхути, все правильно. Твои слова верны. Ттатхагата и впрямь дал множество полезных наставлений ученикам, следующим по пути сострадания, этим великим и святым людям. Татхагата действительно дал им самые ясные указания. А раз так, то слушай же, что я говорю, о Субхути, и будь уверен, что запомнишь накрепко, ибо я открою тебе, как должны жить те, кто твердо встал на путь сострадания, как им следует практиковать и чему посвящать свои мысли.

– Да будет так! – ответил младший монах Субхути и опустился на землю, чтобы слушать наставления Победителя. И начал тогда Победитель такими словами…

Глава 4.
СКРЫТЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ВСЕХ ВЕЩЕЙ



Итак, теперь мы готовы перейти к самому главному. Признайтесь: вы хотите преуспевать в бизнесе и быть успешными в жизни, но в то же время интуитивно понимаете, что без духовной составляющей ваша жизнь будет неполной. Вы хотите и хорошо зарабатывать, и уметь медитировать.

На самом деле для достижения настоящего успеха в бизнесе необходимы глубокие внутренние осознания, неразрывно связанные с духовной стороной жизни. Эти составляющие не противоречат, а скорее наоборот дополняют друг друга. В данной главе речь пойдет о скрытом потенциал вещей – о том, что в буддизме называют «пустотой», – но пока я прошу вас не удивляться этому странному понятию и не пытаться сразу понять, что оно означает. Его смысл существенно отличается от привычного нам, и в нем заключен секрет любого успеха.

Хорошей отправной точкой может стать удивительный диалог между Буддой и его учеником Субхути:

Младший монах Субхути почтительно обратился к Победителю с такими словами:

– О Победитель, как называется это особое учение? Как нам следует относиться к нему?

И Победитель ответил ему:

– О Субхути, это учение называется «Совершенная мудрость», именно так и следует относиться к нему.

Почему это так? Потому что, о Субхути, совершенная мудрость, которую дает Татхагата, никогда не могла бы существовать. Именно поэтому мы можем называть ее «Совершенной мудростью».

Скажи мне, Субхути, как ты думаешь, существет ли хоть одно учение, которое Татхагата мог бы дать?

И Субхути отвечает с глубоким почтением:

– Нет, Победитель, не существует. Учение, которое Татхагата мог бы дать, никогда не могло бы существовать.

После такого утверждения можно подумать, что Алмазный Огранщик уплывает куда-то в мир бессмысленной игры слов, с которым, к сожалению, зачастую ассоциируется буддизм в западной культуре. Но это совсем не так.

Давайте разберемся, что здесь было сказано и почему, и попробуем понять, как это можно применить в нашем бизнесе. А применить это действительно можно. В этих словах заключен секрет абсолютно успешной жизни. Суть этого диалога можно свести к следующему:

Субхути. Как нам следует назвать эту книгу?

Будда. Назовите ее Совершенная мудрость.

Субхути. Как нам следует относиться к этой книге?

Будда. Относитесь к ней как к совершенной мудрости. А если тебе интересно почему, то я отвечу, что совершенной мудрости, о которой я пишу, в любом случае не могло бы существовать, и именно поэтому я решил назвать книгу Совершенная мудрость. Кстати, Субхути, думаешь ли ты, что книга – это книга?

Субхути. Нет, конечно. Все знают, что ты никогда не пишешь книг.

Загадка и одновременно ключ к пониманию скрытого потенциала вещей содержится в утверждении: «Ты можешь называть книгу «книга» и думать о книге, как о «книге», поскольку она никогда не могла быть книгой». Это утверждение имеет очень конкретный и важный смысл. Это совсем не язык мумбо-юмбо. В нем содержится все, что вам нужно знать, чтобы быть успешным в личной и профессиональной жизни.

Для иллюстрации этой идеи о скрытом потенциале давайте возьмем простой пример из деловой жизни. Речь пойдет о недвижимости.

Когда мы еще только начинали бизнес «Андин», то снимали на правах субаренды пару комнат в офисе ювелирной компании ближе к центру, рядом с «Эмпайр Стейт Билдинг». Хозяева – Офер и Ая – помещались в каморке рядом с чуть большей перегороженной комнатой, где вокруг большого стола сидели Уди (спец по алмазам), Алекс (ювелир-дизайнер), Ширли (компьютерная барышня) и ваш покорный слуга. На длинной стороне стола сортировались алмазы; на углу его в компьютер вводились счета. Ну а я на другом углу висел на телефоне, пытаясь вызнать имена секретарей крупных покупателей драгоценностей, чтобы мы могли обращаться непосредственно к первым лицам.

Весь наш ассортимент состоял примерно из пятнадцати колец, изображенных на одной фотографии; Офер и Ая бегали повсюду и всем его показывали. Для них это было приятным занятием, потому что, ничего не зная о бизнесе в Америке, они парадоксальным образом обладали гораздо более творческим подходом. Их нисколько не беспокоило, что некоторые приемы здесь не работают (и те вдруг срабатывали), а некоторые вещи делать категорически запрещено (типа заявиться в футболке техасского клуба Далласские Ковбои на встречу с администрацией одной из крупнейших сети магазинов в мире).

Офер любил войти и ошарашить нас очередным вопросом об Америке такого рода: «Тут вот в календаре сказано, что завтра День сурка. Это ваш национальный праздник? Ребята, вы собираетесь брать в этот день выходной? Должны ли мы вам его оплатить?» Иногда мы отвечали: «Да, это очень важный праздник в Америке».

С другой стороны, они не могли понять, с какой стати кто-то норовит уйти домой раньше 11 часов вечера, и чаще всего мы работали до этого времени, а то и позже. Моя ежедневная поездка в загородный монастырь занимала около двух часов, и поэтому я всегда приезжал домой около часа ночи, чтобы в шесть уже быть на ногах для возвращения в город.

Алмазы и ювелирные изделия прибывали к нам с израильской фабрики и сразу поступали к покупателю. Похоже, люди думали, что у нас есть собственные производственные мощности, но зачастую все сводилось к беготне из центра на угол Пятой авеню и 47-й улицы в бронированный офис компании «Бринкс» и обратно, срыванию лишних наклеек с упаковки, только что доставленной из Тель-Авива, наклеиванию на коробку нашего фирменного лейбла с именем заказчика и ее доставки в офис этажом выше.

Помню один ужасный случай, когда мне пришлось открыть одну из таких коробок, чтобы разделить ее содержимое между двумя покупателями. Внутри лежала внушительная связка алмазных перстней из так называемого медного золота! Я помчался обратно в центр в район тридцатых улиц с этим товаром, который вызвал бешеное количество телефонных звонков на Ближний Восток. Проблема в том, что 14-каратное золото можно сделать по-разному. В золотой каратной системе (в отличие от алмазной) число двадцать четыре означает чистое золото. Оно слишком мягкое для ювелирных изделий, и при нормальной носке 24-каратный перстень просто разваливается. Поэтому мы примешиваем различные металлы, чтобы сделать его тверже.

Если такая смесь на четверть состоит из других металлов, то кольцо считается 18-каратным. В США разрешены сплавы в восемнадцать, четырнадцать и десять золотых каратов. Металл, который добавляется, чтобы сделать кольцо тверже, определяет и его окончательный цвет: например, от никеля золото становится светло-желтым, а от меди – ярко-красным. Комбинируя примеси, получают и другие оттенки. Американцам чаще всего нравится светло-желтая гамма, азиаты обычно предпочитают золото темных оттенков, а многие европейцы – чисто медное, или червонное, золото. Эта партия колец была отлита по ошибке в европейском цвете.

Это воспоминание о ранних годах нашей компании мне особенно дорого: как наша команда из трех-четырех человек очертя голову рванула тогда в центр, на завод гальванических покрытий, как мы уговаривали его владельца поторопиться с нанесением дополнительного слоя желтого (очень дорогого) золота поверх червонного. И вот мы с этими будущими мультимиллионерами сидим за столом вместе с пятнадцатью пуэрториканскими девушками. Офер и Ая пытаются перекричать друг друга на иврите, обсуждая инструкции, а девушки вторят им на испанском – и никто из них не может понять, зачем нужно золотить золото. Но уже очень скоро мы сидим плечом к плечу, ссутулившись над этими алмазными перстнями, и покрываем их специальным составом, который защитит те части, которые мы не хотим золотить.

Потом на свой страх и риск мы завели собственную фабрику. Помещение было почти такое же – комната с голым цементным полом на манхэттенской улице, разделенная огромными стенами в виде железных решеток. Было там и наше первое настоящее хранилище в подвале. И здесь есть что вспомнить! Например, как в ночь переезда мы распустили на нитки ковер и ползали вокруг на четвереньках, собирая крошечные алмазные осколки, которые обронили за последние месяцы работы (их набралось несколько сот). Или как наша сотрудница случайно заперлась в новом хранилище на всю ночь, а ее муж все интересовался, до какого же времени мы все-таки работаем. Как я вкалывал до седьмого пота в одном и том же, единственном (шерстяном) костюме среди влажного нью-йоркского лета, потому что мой лама требовал, чтобы я никогда не забывал играть свою роль, – мне полагалось носить костюм каждый день, не помышляя снять его или хотя бы ослабить галстук.

Прошло что-то около шести месяцев на нашей новой фабрике, и пора было принимать решение о новом переезде. Мы были на распутье. Стоит ли рискнуть и перебраться в Алмаз-

ный район? Что, если мы арендуем большие площади, а заказов станет меньше? Что, если мы снимем маленькое помещение, а заказы придут большие – как нам тогда их выполнить?

В результате мы заняли около половины этажа небольшого обветшалого дома, примыкающего к основному району, – это был компромисс между риском прогореть на большом помещении и безопасностью дешевой аренды. Я руководил сам собой в Алмазном отделе (самой маленькой комнатушке), иногда работал в отделе сортировки (скромной комнате, которая служила еще и приемной), а бывало, что и в хранилище (маленьком саркофаге, где стоя могли разместиться две мумии). Производство располагалось в самой большой комнате, в углу которой сидел одинокий полировщик.

В течение года мы удвоили уровень продаж (так повторялось потом около десяти лет), и возникла настоятельная необходимость расширить пространство, пусть даже с риском. Ведь мы буквально сидели друг у друга на голове. Шутили даже, что каждому квадратному дюйму, который ты занимаешь, соответствует тысяча долларов зарплаты: на мою долю приходилось тогда дюймов пятнадцать. Из соображений безопасности мы не могли пускать внутрь поставщиков алмазного сырья, и потому нам приходилось заключать сделки, стоя снаружи между фойе (которое называлось «западня») и приемной, чтобы другие алмазные дилеры не слышали первоначальную цену, которую мы давали. Представьте, каково это – стоять в маленьком, слабо освещенном коридоре с небольшим свертком, наполненном тысячами крохотных алмазов, стараясь перекричать шум шлифовального цеха за спиной (да так, чтобы тебя не услышали сидящие прямо перед тобой люди), высчитывая суммарную закупочную стоимость, завлекая оппонента расценками и слегка продвигаясь в цене ему навстречу. Ваш оппонент делает то же самое, и все это часто напоминает дуэль на рапирах в деревенском сортире.

Кстати, насчет «западни». Это такая особая зона в алмазном предприятии, куда в первую очередь попадает со звонком через наружную дверь посторонний посетитель. Дверь за ним захлопывается, а его самого проверяют через видеокамеру или пуленепробиваемое стекло, и только тогда он – и снова со звонком – проходит через вторую дверь, после чего оказывается, наконец, во владениях компании. Электронный механизм не позволяет, чтобы обе двери были открыты одновременно, и это может привести к забавной (для других) ситуации, когда, уходя последним и выйдя через внутреннюю дверь, вы вдруг вспоминаете, что забыли ключи от входной.

Итак, оказавшись перед необходимостью расширения, мы выбрали самый надежный путь и выкупили у арендаторов вторую половину этажа. Вскоре и эта площадь была освоена, и на каждого снова приходилось около двадцати дюймов, и тогда мы сняли соседний этаж, присоединив его лестницей. И опять мы съехали на отметку двадцать дюймов, все время удваивая уровень продаж, и арендовали последний этаж, который еще сдавался. К сожалению, он был отделен от нас двумя пролетами.

Когда нам снова понадобилось пространство, мы так и не смогли убедить кого-нибудь съехать и освободить для нас еще один этаж. Поиски в соседнем здании, поменьше нашего, тоже ничего не дали. Поэтому мы сняли этаж через дом от нашего офиса. Он располагался так высоко, что туда удалось протянуть целый пучок абсолютно незаконных сетевых кабелей для компьютеров, не задевая более низкое здание между нами. Ни дать ни взять бельевые веревки, более уместные среди многоэтажек Бруклина, а не между башнями из стекла и бетона в самом сердце Манхэттена.

Теперь мы попали в очень неудобное положение; приходилось постоянно дефилировать туда-сюда по улице с большими пакетами алмазов – а еще рубинов, сапфиров, аметистов и дюжиной других камней, – только для того, чтобы передавать их между сортировочными комнатами в разных зданиях. Это было опасно, а тут еще Алмазный район стал расширяться в нашу сторону, и арендная плата непрерывно росла. Мы должны были принять решение о том, где же разместить наш бизнес, который к тому времени имел многомиллионный годовой обо-

рот и около сотни служащих. И это снова подводит нас к вопросу о недвижимости и скрытому потенциалу вещей.

Есть особая категория бизнесменов, достигших известных высот, которым положено ежедневно получать газету *The Wall Street Journal.* Читаете вы ее или нет, не важно (у меня есть подозрение, что мало кто это делает): во многих фирмах главное, чтобы по утрам вас видели бодро взлетающим на крыльцо со свернутым номером под мышкой. Еще лучше обеспечить ежедневную доставку газеты прямо в офис, чтобы около девяти утра она торчала из-под вашей двери, причем часть заголовка *Wall Street Journal* была хорошо видна из коридора. Девять часов хороши еще и тем, что газета будет торчать там до тех пор, пока вы степенно не проследуете в свой кабинет около девяти тридцати. Пусть каждый служащий, который пройдет мимо вашей двери за это время, увидит *Journal*: верный признак того, что вас еще нет на месте, и (не)лишний раз вспомнит, кто здесь босс со свободным графиком.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.