

金能 刚断



The Diamond Cutter

The Buddha on Strategies for Managing Your Business and Your Life

超凡的**经营智慧**

[美] 麦克·罗奇格西 著 Geshe Michael Roach

夏理扬 田多多 等译



江西人民出版社

这是一部充满智慧的书
是一部将古老《金刚经》中的理念
成功运用于商业中，同时获得身心健康的书



〔美〕
麦克·罗奇格西·著

能断 金刚

夏理扬 田多多◎等译

超凡的经营智慧 ◎

The Diamond Cutter

The Buddha on Strategies for Managing Your
Business and Your Life

江西人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

能断金刚:超凡的经营智慧,(美)麦克·罗奇著,夏理扬等译. —南昌:江西人民出版社, 2013.8

书名原文: The diamond cutter

ISBN 978-7-210-06016-1

I. ①能… II. ①罗… ②夏… III. ①商业经营—通俗读物 IV. ①F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 159698 号

The Diamond Cutter: The Buddha on Strategies for Managing Your Business and Your Life

Copyright :emoji: 2008 by Geshe Michael Roach

Translation Copyright:emoji: 2013 by Jiangxi People's Publishing House all rights reserved

能断金刚 ——超凡的经营智慧

作者:(美)麦克·罗奇 翻译:夏理扬 田多多等 总策划:商周

出版:江西人民出版社 地址:南昌市三经路 47 号附 1 号

发行:各地新华书店 各大网络书店 邮编:330006

编辑部电话:0791-86898983 发行部电话:0791-86898893

网址:www.jxpph.com E-mail:jxpph@tom.com 380962900@qq.com

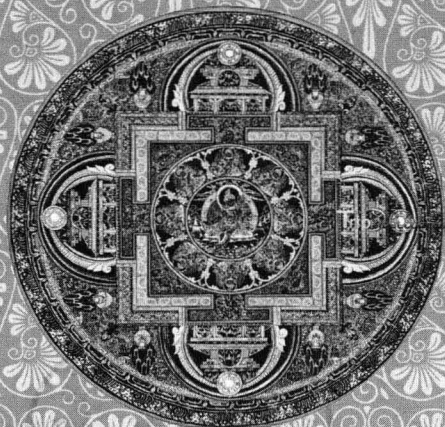
2013 年 8 月第 1 版 2013 年 8 月第 1 次印刷

开本:787 毫米×1092 毫米 1/16 印张:20.5 字数:220 千字

ISBN 978-7-210-06016-1 赣版权登字—01—2013—207

定价:39.80 元 承印:南昌市红星印刷有限公司

赣人版图书凡属印刷、装订错误,请随时向承印厂调换



作者

(美) 麦克·罗奇格西

译者

王一方 田多多 陈汉勋 陈海音 清音 谈英 谈骏 夏理扬

校对

谈英 夏理扬

中文版前言

我很高兴为正版授权的《能断金刚》书写前言。该书由我的好朋友及中文老师夏理扬博士带队翻译；夏博士还经常在我的中国巡讲中担任翻译。

在我小的时候,美国的商人是不可能对冥想感兴趣的,也不会去看诸如《金刚经》之类的伟大灵修著作。商人认为冥想是“嬉皮士”的专利,而冥想的人则认为商人是没心没肺、唯利是图的家伙。没有哪个商人会浪费时间去做冥想。

我在一所佛教寺院里住了 25 年,跟随一位很好的老师学习。他告诉我,冥想以及诸如《金刚经》的典籍可以使商人获得更大成功。他还告诉我,明白如何获得成功和财富对于有精神追求的人来说也很有用,因为如果我们有大量的资源,就可以帮助许多人,在全世界做更多的好事。

我的老师鼓励我将《金刚经》中的理念作为我的商业计划,帮助我在纽约的钻石公司成长到如今年销售额 2.5 亿美元的规模(该公司于 2009 年被华伦·巴菲特收购)。

起初,我并不清楚如何将这本古老的经书运用到当代生活中,尤其是将其运用在做生意上。但是,我慢慢地领悟到这本书中

蕴含着使我们获得成功的真正秘诀。但这个秘诀必须要有人为我们清楚地解析——于是我就写了这本书，并且终于在中国正式出版。

我在中国已经做了将近十年的讲座和研讨会；渐渐地，我已将中国人民看作家人一样爱戴。我在世界各地都做这样的研讨会——比如，去年我就到了巴黎、洛杉矶、德国、俄罗斯、墨西哥、阿根廷、纽约、瑞士等许多国家和地区。我可以十分真诚地说，与世界其他地方的人相比，中国人对《金刚经》成功法则的领悟是最快的。我相信，这是因为《金刚经》已经在中国人的文化血脉里流淌了近两千年。毕竟，世上现存最古老的有年代记录的印刷品就是中文版的《金刚经》。

如今，中国是世界领先的经济大国。当一个国家如此富强的时候，其他国家的人民都会效仿其成功的方法。所以，中国人民就肩负着为全世界人民树立好榜样的重任。

这本世上现存最古老的印刷书——《金刚经》——告诉我们，成功来源于我们在意识里种下的种子。我们通过帮助他人获得成功而种下这样的种子。如果我想开创一个成功的事业，我就应该先通过帮助他人创业来种下种子；如果我想获得一位美好的伴侣、与其成家，那么我就应该先帮助孤单的人（如：老人院的老人），在自己的意识中种下获得伴侣的种子；如果我想有一个孩子，并且看到我的孩子成长为一名富有爱心的栋梁之才，那么我就可以先在儿童医院或学校里做义工，种下相应的种子。如此，我就能够获得我所想要的一切。

这就是《金刚经》的教法。中国人民不知不觉地都在运用它，因为长期以来，这已经是中国文化的一部分。我发现，无论我们是什

么国籍、有什么文化背景,也无论我们信奉佛教还是其他宗教,《金刚经》的法则都说得通、行得通。这个法则吸引着来自各个国家和文化的不同人们。

如今,有一种新式的且最成功的商人。他们生意做得很成功,而且受过高等教育,工作也很努力。但同时,他们明白获得大成功的方法——赚到万贯家财的方法——通过帮助他人获得成功而种下正确的种子。他们不再运用那个过时的方法——与他人拼个你死我活。

这种新式的“超级商人”——尤其是中国的“超级商人”,通过帮助他人而赚到更多的钱,而且他们的内心也更加快乐。他们认为,最富有的商人也应是每天都做一会儿冥想的人,并且还学习典籍中的古老智慧;因为这些智慧使他们既获得外在的成功,也获得内心的宁静。

通过遵循古老《金刚经》中的理念,这些成功的“超级商人”正在帮助全世界获得更加持久稳固的和平。所以,我认为,每位读者都有责任通过运用《金刚经》来获得更大的外在成功,以及更加平静的内心。只有这样,中国人民才能在今后的好几个世纪里为全世界树立起良好的榜样。

借此书中文版出版之际,我衷心感谢中国的众多读者多年以来对我的支持与厚爱!

麦克·罗奇格西

Geshe Michael Roach

美国亚利桑那州 彩虹屋

2013年6月25日

前言

佛陀和生意

自 1981 年至 1998 年,我有幸与安鼎国际钻石公司的拥有人欧弗和阿雅·阿兹瑞兰夫妇共事了十七年,并与他们及公司的核心员工一起创建了世界最大的钻石珠宝公司之一。刚起家时,我们公司欠债五万美元,雇佣的员工连我在内就只有两三人。但我离开公司全心投入我在纽约创办的培训学院时,我们的年销售额已经突破了一亿美元,并在全球各地拥有五百多名员工。

在钻石行业工作的那几年,我过着双重生活。早前,我以优异成绩毕业于普林斯顿大学。就读期间,我在白宫获得总统亲自颁发的学术奖章,并拿到普林斯顿沃德罗威尔逊国际事务学院的麦克康奈尔奖学金。大学毕业七年之后,我加入了钻石行当。

威尔逊国际事务学院的奖学金让我有机会去亚洲游学,并从此踏上了学习古老西藏智慧的道路。在历经二十年的严格学习和考核之后,我于 1995 年登顶,成为获得古老格西学位(相当于佛学大师)的美国第一人。从普林斯顿毕业以后,我就生活在美国和亚洲的各所佛教寺院中,并于 1983 年受戒出家。在我学有所成之时,

我的根本上师——堪仁波切(意为珍贵的住持)——鼓励我下海经商。他对我说,寺院虽是修习博大精深的佛学智慧的理想场所,但忙碌的美国职场却是在真实生活中测试这些智慧的完美“实验室”。

我迟疑了许久,心中不愿离开我们宁静的小寺院。而且我对美国商人的形象向来反感:他们贪婪、冷酷、不懂人情。后来有一天,我的老师为一群大学在校生做了一场非常鼓舞人心的演讲。听完他的演讲之后,我告诉老师,我接受他的指示,去职场找份工作。

早前的几年当中,我曾在寺院日常的冥想修行里见到我在未来要做的工作是什么——必须是和钻石有关的工作。我对钻石一无所知,对珠宝又不感兴趣;而且我的家人中也没有从事这个行当的。于是我便老实地挨家挨户拜访钻石店,问他们是否愿意收我做徒弟。

像我这样在钻石行业里找工作,真有点像试图加入黑社会:原钻行业是个高度机密的封闭社群,通常只雇佣家庭成员。在我找工作的时候,大颗钻石(一克拉或以上的钻石)市场是由比利时人控制的;小钻石大多由以色列人切割;而在纽约 47 大街钻石区的犹太人则掌管美国国内的绝大多数批发业务。

要知道,规模再大的钻石店,都可以把它的所有家当装在看起来像是普通鞋盒一般的几个小盒子里。盗取价值百万美元的钻石是轻而易举的事情——你只要抓上一两把钻石放在衣袋里,径直

走出大门就行了——根本没有类似金属探测器这样的设备能够探测你兜里的钻石。所以,大多数公司只雇佣家里的儿子、侄子或表亲,从来不可能雇佣一个像我这样有着爱尔兰血统的想要玩钻石的奇怪男孩。

在我印象当中,我敲了 15 家珠宝店的门,想要得到一份最低级的工作,结果都碰了一鼻子灰。附近小镇上的一位年长的钟表匠建议我去纽约的美国珠宝学院修一些如何给钻石评级的课程;据说有张这方面的文凭可以让我更容易找到工作,而且我还可能在课堂上遇见能帮上忙的人。

就在这所学院,我遇见了欧弗·阿兹瑞兰先生。他也选修了为高档钻石评级的课程。这些钻石被叫做“投资钻”或“证书钻”。要想把这些极其昂贵的证书钻石与假钻或加工钻区分开来,就必须能够侦查到针尖般大小的洞眼或其他瑕疵。尤其讨厌的是,钻石表面或显微镜的镜头上都会有许多灰尘来捣乱。我和欧弗两人都得学会这门技能,以免丢掉饭碗。

欧弗在课上提出的问题很快给我留下了深刻印象——他会老师给出的每个概念加以审视并发起反驳。我决定试着让他帮我找份工作,或者请他本人雇佣我。于是我就开始和他攀谈起来。几周后,我通过了在学院的纽约实验室举行的钻石评级期终考核。当天,我就找了个借口来到欧弗的办公室,请他给我一份工作。

真是红运当头,欧弗那时恰巧在张罗他的第一家美国公司。之

前他已在家乡以色列开了一家小公司。我费尽口舌,终于进到他的办公室,求他收我做学徒。

“我愿意为你做任何事情,请给我一个机会。我可以扫办公室、洗窗户,什么都能做。”

于是他说:“我没钱雇你啊!不过我可以问问办公室的房东艾利克斯·罗森塔尔,看看他是否愿意和我分担你的工资。这样一来,你可以为我们俩跑跑腿儿什么的。”

就这样,我这个普林斯顿毕业的高才生开始了跑腿的工作,每小时挣7美元。无论炎炎夏日还是冰雪寒冬,我都要步行至47大街的钻石区,手里提着外表平庸无奇的帆布袋,袋子里却装满了等待铸模镶嵌的黄金和钻石。我们公司那时除了欧弗、他的妻子阿雅和我之外,还有一位话不多却很聪明的也门珠宝匠艾利克斯·盖尔。我们四人会围坐在公司仅有的一张租来的办公桌旁,将钻石按级别分类,设计新的珠宝图案,还要打电话四处拉客户。

我的薪水不多,还时常不能准时拿到。欧弗经常要向他伦敦的朋友借钱来付我工资。但是没过多久,我就攒够了一些钱,购买了我的第一套西装。那套西装我天天都穿着,穿了好几个月。我们常常工作到深更半夜,然后我还得坐上几小时的公车回到新泽西州属于豪威尔亚洲佛教团体的一个小寺院,我在那个寺院里有一个小房间。再过几个小时,我就又得起床,搭上去曼哈顿的公车。

当生意有些起色之后,我们将公司搬到了钻石区,并大胆雇佣了一位珠宝匠,让他一人坐在我们的“工厂”里(其实就是一个大房间而已),制作我们公司的第一批钻戒。不久以后,我的愿望也得以实现——我获得了老板的充分信任,可以独自一人将一包杂乱的钻石进行分类评估。欧弗和阿雅还问我是否愿意掌管公司新成立的钻石采购部门(这个部门那时只有包含我在内的两个员工),我欣然接受了这个机会,热情地投入工作。

我的藏族老师给我在职场定下了一条规矩——不能暴露我的佛教徒身份。我得和普通人一样蓄发,不能剃光头,还要穿普通人的衣服。在工作中运用佛法原则的时候一定要深藏不露。我必须做到内心是个佛教哲人,外表却是一位普通的美国商人。

于是我就开始悄悄地运用佛学理念来经营我的部门。工作一开始,我就和阿兹瑞兰夫妇达成共识:我负责管理和经营钻石采购部门,并为公司获取可观的利润;但我的条件是,我必须能够全权掌管部门的人事情况,人员的工资、晋升、工作时间、工作职责等都得由我说了算。我只需要准时向公司交货,并带来盈利即可。

这本书讲述的就是我如何运用古老佛学智慧原理来经营安鼎国际的钻石采购部门的故事。我将这个部门从零开始,一步步创建成了一个年利润数百万美元的国际大组织。此举并非由我一人独自完成,而且我们也采纳了许多人的建议,但是我可以肯定地说,在我就任副总裁期间,我们部门的绝大多数决定和政策都是基于你将在这本书中所看到的原则而订立的。

那么简而言之,这些原则到底是什么呢?我们可以将它们归为三条。

第一条原则是:生意应当是成功的,也就是应该能够赚到钱。在美国和其他西方国家盛行一种理念:在精神上有追求的人是不应该赚钱的。但在佛学当中,金钱本身是没有错的;事实上,富有的人要比贫穷的人在世上能做更多善事。关键的问题是我们应当如何赚钱?我们是否明白钱从何出来?如何才能让财源滚滚而来?并且我们是否对金钱保持健康的态度?

概括地说,我们要以干净诚实的方法来赚钱,清楚认识到钱从何处来,从而使之源源不断,并且我们要在钱来的时候对其保持一个健康的态度。只要我们做到这一点,那么赚钱和精神生活就是完全吻合的;事实上,这样的赚钱会成为精神生活的一部分。

第二条原则是:我们应当享受金钱,也就是说我们在赚钱的同时,应当学会如何保持身心的健康。创造财富的行为不应该让我们身心俱疲,以致无法享受金钱。做生意做到毁掉健康的人是不懂得做生意究竟为了什么的人。

第三条原则是:当你生意做完回首往事之时,能够坦诚地说那些年的生意做得是有意义的。任何生意、任何人生都有终结的那一天。当一场生意最重要的时刻——结束的时刻——到来的时候,当我们回首一切成果的时候,我们应当看到我们待人处事和做生意的方法产生了持久的意义,在世间留下了良好的印迹。

综上所述,做生意的目的,《金刚经》古老智慧的目的,以及所有人类行为的目的,都是为了丰富我们自己的人生——同时获得内在与外在的富有。为了享受这样的财富,我们必须保持身心的高度健康。并且我们必须在人生历程上使这些财富具有更广阔的意义。

这就是我们在安鼎国际钻石采购部门所获得的成功经验。这种经验是任何人都可以学习并运用的,它是超越个人环境和信仰差别的。

目录

中文版前言	1
-------------	---

前言(佛陀和生意)	4
-----------------	---

目标一 创造财富	1
----------------	---

第一章 智慧从何而来	3
第二章 《金刚经》书名的意义	7
第三章 《金刚经》的由来	17
第四章 万物的潜能	31
第五章 潜能的法则	45
第六章 如何运用潜能	67
第七章 因果关联 ——常见“商业问题”及其“金刚解药” ...	91
第八章 遵循真理	150

目标二 享受财富,治理身心	167
---------------------	-----

第九章 一天始于静默	169
第十章 心识无垢更健康	181
第十一章 “圆圈”法则 ——高瞻远瞩,从长计议	196
第十二章 问题的空性	215

目标三 回首人生,无怨无悔	221
---------------------	-----

第十三章 雪莉	223
第十四章 终极管理工具	239
第十五章 了悟财富真源头,创造无限 大经济	255

附:“能断金刚者”的成功故事	265
----------------------	-----

后记	307
译后记	308

A decorative rectangular frame with ornate, symmetrical corner and mid-point designs, surrounding a black central area.

目标一
创造财富