

破译一位佛学博士如何叱咤商界的密码

# 当和尚遇到钻石

THE DIAMOND CUTTER

(美) 迈克尔·罗奇格西·著  
项慧龄·译

外表上，他是钻石行业里一位成功的企业家；内底里，他却是一位取得藏传佛教最高学位的格西。他为何由美国普林斯顿大学走进佛门？他又如何将欠债五万美元的小公司，经营成年收入一亿美元的大企业？他说：钱本身并没有罪过。这一切都在《金刚经》……



THE  
DIGNIFIED CULTURE

# 紅酒與葡萄酒

THE DIGNIFIED CULTURE





# 当和尚遇到钻石

THE DIAMOND CUTTER

(美) 迈克尔·罗奇格西◎著 项慧龄◎译

京华出版社

北京市版权局著作权合同登记号:01-2003-2703号

**图书在版编目(CIP)数据**

当和尚遇到钻石/(美)罗奇格西著;项慧龄译.北京:京华出版社,  
2005

ISBN 7-80724-050-4

I.当… II.①罗… ②项… III.商业经营-通俗读物 IV.F715-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2005)第043688号

**当和尚遇到钻石**

著 者/(美) 迈克尔·罗奇格西著

译 者/项慧龄

责任编辑/刘 凯

特约编辑/刘红梅

责任印制/臧威威

出版发行/京华出版社

地 址/北京市朝阳区安华西里一区13楼2层 100011

电 话/010-64258473 64255036 64243832(发行部)

010-64251790 64258472 64255606(编辑部)

E-mail: 80600pub@bookmail.gapp.gov.cn

责任发行/臧威威

经 销/全国各地新华书店

印 刷/北京瑞诚印刷有限公司

开 本/787毫米×1092毫米 1/16

字 数/190千字

印 张/14.5

版 次/2005年5月第1版 2005年5月第1次印刷

书 号/ISBN 7-80724-050-4/F·64

定 价/26.80元

(版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换)



# 当和尚遇到钻石

THE DIAMOND CUTTER

## 著者:

**迈克尔·罗奇**格西 (Geshe Michael Roach) 一名受戒的佛教僧人，学习了22年之后，获得了格西（佛学博士）的学位。以优异成绩自普林斯顿大学毕业。就读大学期间曾前往美国白宫，接受由总统亲自颁发的总统学术大奖章；也曾接受由普林斯顿大学威尔森国际事务学院所颁发的麦肯奈尔学术奖。自1981年以来，他开始教授佛学，同时也是研究梵文、藏文以及俄文的学者，翻译著作等身。并主持“亚洲经典机构” (Asian Classics Institute) “亚洲经典输入计划” (Asian Classics Input Project)。此外，他也积极地进行色拉寺的重建整修工作。曾在纽约市一家大规模的钻石公司担任主管数年。

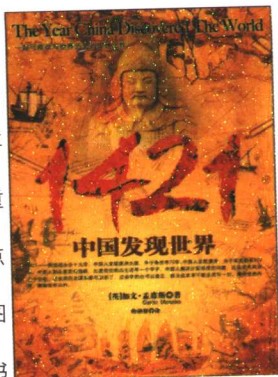
## 译者:

**项慧龄**，台湾政治大学新闻系学士，英国史特灵大学出版学硕士，曾任职《讲义》杂志，《远见》杂志，现专事翻译与编辑。译有《暂时停止心跳——开心英雄的故事》《征服心海》等书。

京  
华  
出  
版  
社



2  
0  
0  
5  
年  
重  
点  
图  
书



责任编辑：刘凯  
特约编辑：刘红梅  
封面设计：领读工作室

# 推荐序



迈克尔·罗奇先生，我不认识他，但是看了他写的《当和尚遇到钻石》这本书以后，令我对他产生了由衷的敬佩之意。他身在商业界，实修清净行，特别是他具有高人一等的智能，将《金刚经》融会贯通，运用万法潜能，发挥在商场的经营上……

罗奇先生的道心坚定，虽然事业经营成功，但内心从来没有忘记自己是一位修道者，他尊师重道，对师父的指示从不敢疏忽或违背，在穿着上保持着端庄的形象。他主持“亚洲经典机构”、“亚洲经典输入计划”、参与色拉寺的重建。他持清净戒，恪守师父的慈示。他行忍辱，而且乐在其中。他行大精进，初期、甚至长期，每天大约凌晨1点后睡眠，6点起身，前往公司工作，由此可见，事业的成功，不是只凭智能就可以成就的。他修行禅定，注重内在潜能的开发，静坐禅观时，可以完全忘记时间，忘记千笔的交易，忘记“歌剧院”……他不断提升空性智能——万法潜能的发挥。

这是一本值得所有企业家、实业家、特别是金融界的人士阅读的一本好书，当然，更是所有佛教徒应仔细品读的一本好书，对于强调人间佛教的信徒来说，也是非常值得参考的。我会介绍更多的人，来看这本书。

**台湾佛光山寺住持 心定和尚**

(本文略有删节)



# 导 读



您是因何种动机而翻阅这本书的？是被封面的标题所吸引？对作者的身份感到好奇？还是试图为某种烦闷、愁困找寻解答？……或者是顺手翻开书页？不管是显意识或潜意识的动作，在那背后，一定有某种幽微的网络在牵系着、拨动着。这些在脑海中、冥冥中飘忽即逝的意念，能否以某种隐约的概念浮现，进而清晰地显影、落实，在于我们能否“清楚”洞见与掌握这些念头。

两年前，初次接到亚马逊网络书店的书讯，介绍这本由藏传佛教格鲁派格西迈克尔·罗奇所著的《当和尚遇到钻石》(The Diamond Cutter: The Buddha on Strategies for Managing Your Business and Your Life) 时，对映入眼帘的作者身份与题目之间的“落差”，感到十分新鲜、有趣。印象中，从未见过由僧侣所写的商业专书……尤其是作者罗奇格西并未还俗，仍是出家僧人的身份，跻身于纽约大都会中、经营着竞争激烈的钻石行业。在好奇心的驱使下，加上长久以来思考“结合世法与佛法修行”的问题，便迫不及待地想了解这本书和作者的来龙去脉。

在一篇由亚马逊书店记者布莱恩·布雅 (Brian Bruya) 所做的专访之中，罗奇提及了他出家学佛的因缘以及从一名僧人成为杰出钻石商人的经过。1974年，他在普林斯顿大学毕业前夕，母亲突然过世，

不久之后父亲与兄弟也相继离去。亲人的骤逝，让他对生命的意义产生了莫大的疑问，在急于探索生死问题之下，他离开美国、放弃原本打算继续深造的学业，到印度的达兰莎拉，进入了著名的色拉寺，研读佛学。

早先，罗奇格西曾在新泽西州一所蒙古寺院，跟随汪贾格西 (Geshe Wangyal) 学习了8年的藏文，娴熟藏语，因此能顺利进入佛学院就读。这位启蒙老师汪贾格西，是最早赴美弘扬藏传佛教的格鲁派僧人，以慈爱、宽博接引了不少当今美国藏传佛教界的著名学者，如哥伦比亚大学教授 Robert Thurman、弗吉尼亚大学教授 Jeffery Hopkins 等人，都是他早期的入门弟子。

之后，罗奇格西于1983年在达兰莎拉落发为僧，经过多年的学习、并通过考试后，1995年获颁相当于佛学博士的格西学位。他在印度待了21年之久(1974~1995)，期间在上师的建议下，于1981年回到美国接受“经商”的另一种人生与修持考验，并持续往返于印度与美国两地。几经波折、历练，成为纽约首屈一指的钻石商人。在事业成功的背后，有着长年研修佛法的精神力量，和随之而培养出的严谨、专注、诚信等特质作为支柱，这些人格特质，即是他在书中教导读者用以自我训练、成功致富的钥匙。

## “切割钻石”的喻旨

《当和尚遇到钻石》这本书的特别之处，或者说，它值得推荐与阅读的原因，在于罗奇格西跨越了世俗概念的鸿沟，将积极、正面的起心动念付诸实践，并指出了宽广、可行、充满建设性的商业经营方法。这个实践的过程，也同时涵摄了双重的层面：一是就罗奇格西个人对上师的承诺、面对挑战与理想的层面而言，他弥和了世俗与出世生活的界域，将佛法融入商业生活中；另一方面，就书写目的、内容铺陈与章节架构来说，他也兼顾了理论与实践的部分，通过叙述以僧侣身份从事充满竞争压力的钻石行业，到获得成功的历程，来道出经商之路上所蕴含的人生之理。“钻石与僧人”，乍看之下，虽易让人联想到又是一则商场传奇，但其实个中深藏玄旨。

从字面上看来，“切割钻石的人”指的似乎是作者——罗奇格西在俗世的职业。但

事实上，在佛教、尤其是藏传佛教（金刚乘）的传统中，钻石（金刚石）具有其丰富、深奥的象征意义——坚实稳固、无坚不摧却又清透明净的特质，代表了众生本具的佛性，也就是究竟空性的本质。因此，“切割钻石的人”，在内在的意义上，也就意味着洞澈本性、直见本心之人。这般的开悟者，在世间能无入而不自得，一如钻石般清明、稳定，不被任何环境所阻挠。

为此，罗奇格西援引了一个兼具世俗与宗教寓意的象征——钻石，来阐明内在的观点和潜能，其实比外在的现象有着更高深莫测的影响力，端看如何发现那足以切割钻石的（空性）力道，借力使力而已。从前半部详实的钻石行业描绘、到后半部的空性禅修指引，从日常生活到习性的转化，罗奇格西仔细铺陈了一条引介读者自我修炼、超越外在冲突与挑战的道路，妥善地融合了佛法与商业的经营，将积极、良好的心念，转化为促使事业成功的主要动能。

## 僧人与商人、出世与入世

从僧人的身份，跨足诡谲多变的商场，这一路走来，罗奇格西也历经了自我调适、学习与磨炼的各种阶段。他坦言，一开始，在面对上师提出经商的建议时，也曾多所抗拒。因为在经济上，他承袭自父母留下的遗产，并不虞匮乏。但是，经商并非是为了赚钱或谋生而已，“上师要我经历一般人在日常生活中所遭遇的困难，这样才能了解他们，进而运用佛法来帮助人们。”最后，在一次上师给予的特殊教授中，他终于了解到经商的积极意义，决心进入商界。

“我曾经在1975年的某次禅坐中，观知自己未来会从事钻石行业，因此就试着找钻石买卖方面的工作。”这是他投身钻石行业的缘起。但因不懂行规，他屡吃闭门羹，始终不得其门而入，直到遇见一位创业的老板，才蒙录用。“我无心赚钱，只想找到一个栖身之所就行了。”无心插柳的结果，累积了多年丰富的从商经验后，罗奇格西在此书中综理出他“商场佛学”的心得结晶。

他认为经营商业之道有三：一是赚钱，二是乐在其中，三是以此创造有意义的人生。而乐在其中指的是身心的和谐与快乐，也就是此书援引《金刚经》“缘起性空”的





道理，来说明、举证、指引如何在瞬息万变的商场中，觅得喜悦、和乐的秘诀所在。许多人为了赚取金钱，付出了莫大的代价，失去了身心的健康和快乐，这样的人生又有何意义？

因此，罗奇格西表示，真正的成功，来自于对心灵的关注，也就是对身心调和的重视，他以自己为例，指出妥善运用时间、开发心灵的力量，益能事半功倍。近年来，他更设立了一个名叫“证悟商业机构”（Enlightened Business Institute）的组织，专门教导商界人士如何透过禅修，来增长创意与智能、加强“铭印”（imprint）的良善力量，《当和尚遇到钻石》亦是这个机构的参考用书之一。

在书中，罗奇格西从理论到实践，从概念的明晰到可行的建议细则，《当和尚遇到钻石》提供了一个具体、有效、且融会“快乐、积极、有意义”的赚钱之道。

罗奇格西融合经商与修持的成功事例，对许多认为两者互相矛盾的人来说，不啻是一种鼓舞和解脱。认为世法与佛法不能兼容的观点，也可能仅是某种偏执的概念而已。此外，虽明知“佛法不离世法，离世觅佛法，犹如觅兔角。”但要如何真正在生活中实践佛法，以日常生活为道，融洽地治于一炉，往往不是“知”难，存在着认知上的盲点或偏见；就是“行”难，理论上虽了解，但实际上却做不到。尤其是在面临压力、挫折和矛盾时，要如何切实地运用佛法，来自助助人？在面临艰难的挑战和抉择时，又要如何保持清晰的思绪、平和的心情，做出最好的判断并勇于承担？

在《当和尚遇到钻石》中，对于许多盼望能在日常生活中修行、寻访积极营生之道或探求心灵深度与静谧的人来说，都是一个宝贵而重要的参考。希望有缘阅读此书的您，能从中获得许多启发和帮助，开创有意义、美好的人生！

刘婉俐

（本文作者为华梵大学外文系助理教授，研究藏传佛教并从事相关译述，本书即为其所推荐。本文略有删节。）

# 前言



## 佛陀与生意

从1981~1998年的17年间，我很荣幸能有机会与安鼎国际钻石公司（Andin International Diamond Corporation）的拥有者欧佛和尔雅·阿兹瑞兰夫妇（Ofer and Aya Azrielant）共事，并与公司的核心成员，一起创立全世界规模最大的钻石珠宝公司。

公司刚开始营运时，只有5万美元的贷款和包括我在内的三、四名员工。到了我离开公司，全心投入我设在纽约的训练机构时，年营业额已经超过一亿美元，分布在世界各地的员工更已经超过500人。

## 最佳的实验室

在我投身钻石事业的这段日子里，一直过着两种不同的生活。在我进入这个行业的7年前，就以优异成绩从普林斯顿大学毕业。就读大学期间曾前往美国白宫，接受由总统亲自颁发的总统学术大奖章，还曾接受由普林斯顿大学威尔森国际事务学院所颁发的麦肯奈尔学术奖。

这所学院给我的一笔奖学金，让我有机会前往亚洲，向西藏喇嘛学习。就这样，我开始接受西藏古老智能的教育。到了1995年，我成为第一位获得“佛学博士”，也就是“格西”<sup>①</sup>这个古老学位的第一个美国人。这个学位得之不易，必须花上20年的时间接受严格的训练与考验。从普林斯顿大学毕业之后，不管身在美国还是亚洲，我都一直住在寺院里，并且在1983年受戒成为比丘。

当我的比丘训练有了扎实的基础之后，我的上师肯恩仁波切



(Khen Rinpoche, 仁波切意为珍贵的住持师父)便鼓励我进入商业界。他说,虽然寺院是学习佛教智能的理想场所,但忙碌的美国办公室却是在真正生活中,试验这些智能的最佳“实验室”。

有段时间我无法接受这样的想法,对于要离开小寺院的宁静生活颇为犹豫,对于一般美国商人贪婪、无情的形象更是耿耿于怀。然而有一天,师父对一群大学生做了一场特别有启发性的开示,我听完之后,便告诉他我愿意依照他的指示找份商业界的工作。

在那之前几年,我曾经在某次日常打坐中,有过某种灵视(vision)。从那时起,我就知道我会选择何种行业,那行业必然和钻石有关。那时我对宝石没有什么概念,珠宝对我来说真的也没有吸引力,家里更是没人从事过这种行业。所以我必须开始一家家拜访钻石饰店,问他们愿不愿意收我当见习生。

以这种方式试着加入钻石业,有点像是报名加入黑手党。天然金刚石这个行业是个非常秘密而且封闭的圈子,传统上都仅限于家族成员参与。在那些日子里,比利时人控制着一克拉以上的大型钻石市场,小型钻石是以色列人的天下,而美国国内的批发市场,则是纽约47街钻石区犹太教哈西德派教徒(Hassidic)的地盘。

之所以有这种传统是因为,就算是最大的钻石饰店的所有钻石加起来,也只消用几个装皮鞋的包装盒子就能全部装完:上百万元的钻石要真被偷了,也根本没办法查得出来。你只要用手抓上一两把放在口袋里,连所谓的金属探测器也无法查出来。所以大部分的公司都只敢雇用亲戚,更别谈雇用一个只想玩玩钻石的古怪爱尔兰男孩。

## 跨进钻石业门槛

我还记得,我拜访了差不多15家店铺,应聘最基层的职位,结果没有一家成功。附近的小镇里有一个老钟表匠,建议我先去纽约的一家美国宝石学院(Gemological Institute of America)修几门宝石鉴定的课程。有了一纸文凭会比较容易找工作,而且说不定上课时,还能遇上贵人。

我就是在宝石学院里遇见欧佛·阿兹瑞兰先生的。他也在那里上课,学习如何鉴定一些所谓“投资级”或“证书级”的超高品质宝石。要能分辨出哪些是价值极为昂贵的真正证书级钻石,哪些是假钻或是加工品,就需要能看得出针尖般大小的细微缺口或瑕疵。更麻烦的是,许多微尘常会附着在这些钻石的表面甚至是显微镜本身,而造成辨识上的困扰。所以实际上可以说我和他都在那里学习如何平心静气。

欧佛所提出的问题,和他检验、挑战每个既有观念的方式,立即令我折服。我决定

请他帮我找份工作或者干脆要他雇用我，于是我刻意去认识他。几个礼拜后，当我在宝石学院的纽约实验室考完期末考后，我找了个借口去他的办公室找他，跟他要份工作。

幸运的是，那时他正巧有家分公司在美国开业（本店在他的家乡以色列）。于是我试着说服他让我进他的分公司，并且拜托他教授我钻石这门生意。我说，“只要给我一个机会，我愿意遵照您的任何吩咐。我会把办公室收拾整齐，把窗户洗干净。您怎么说，我就怎么做。”他说，“问题是我没有钱雇用你！这样吧，我跟这办公室的屋主谈谈。他名字叫艾力克斯·罗森豪尔。看看他可不可以和我分摊雇用你的薪水。如果可以，你就帮我们做些杂务吧。”

我，一个普林斯顿大学的毕业生，就这样从一个一小时7块钱的小徒弟做起。每天背着一个普通的袋子，里面装满了待铸造或镶戒的金银珠宝，徒步从纽约热得冒烟的夏日，走到暴风雪随时光临的寒冬。欧佛的太太尔雅，一个安静却极为聪明的也门珠宝匠艾力克斯·盖尔，还有我，会一起围在租来的惟一一张办公桌前，做钻石分级归类的工作，描绘新饰件，以及四处打电话寻找顾客。

我的薪水拿不到几次而且还不时被拖欠着。欧佛经常不得不打电话给他的伦敦朋友，拜托他们多借点钱给他。尽管如此，我还是很快就攒够了一笔钱，买到了我的第一套西装。之后有好几个月我每天都穿着这套西装上班。

我们常常工作到深夜，下班后我还得走一大段路，回到位于惠威尔亚洲佛教社区（Asian Buddhist community of Howell）寺院里的小房间睡觉。过不了几个小时，又得起床搭乘巴士前往曼哈顿上班。在我们的生意小有进展之后，公司搬到了曼哈顿的上城（uptown），那里比较接近钻石区。我们很大胆地雇用了一位宝石工匠，在我们所谓的“工厂”，一个大房间内，镶制出我们的第一批钻戒。

过了不久，我获得了足够的信任，让我如愿以偿能够坐在一袋散钻前做分级归类。欧佛和尔雅还问我愿不愿意负责新成立的钻石采购部门（那时这个部门除了我之外，还有另外一个员工）。这个机会让我非常兴奋，马上就投入到了这份工作中。

## 内圣外俗的生活

对于我的俗世工作，我的上师曾告诫过我，叫我不不要张扬我的佛弟子身份。我得蓄着和常人一般长的头发（而非光头），衣服也得穿得和别人一样。而且不论应用何种佛教义理，都得悄悄地做，不可浮夸和虚张声势。内在虽然是个佛教圣者，外表却必须和一般美国商人没有丝毫差别。



就这样，我没有告诉任何人，便开始应用佛教的义理来经营我的部门。在这之前我已经和阿兹瑞兰夫妇就责任问题达成共识。我负责管理这个部门的所有事务，以宝石来赚取稳定的利润。相对地，就员工的聘用或解雇、薪资与升迁，以及工时与职责等问题，我也有绝对的决定权。我的责任是准时交货并为公司赚取可观利润。

这本书就是如何撷取古老佛教义理，将安鼎国际公司的钻石部门，从一无所有建立成一个年盈余数百万美元的跨国公司的故事。这家分公司不完全是我独自建造的，它的政策也不完全只遵照我一个人的意思。但是我可以这样说，在我任职副总裁期间所做的大部分决定和政策，都是依据你即将在本书看到的佛教原则而来的。

那么，到底我所说的是哪些原则？我们可以把它们分成三项来谈。

**第一个原则是，要做生意就要成功，就得赚钱。**在美国及其他西方国家里普遍存在着一个观念，认为一个追求精神生活的人总好像不应该赚钱，不应该富有。

其实在佛教教义里，钱本身并没有罪过。何况拥有较多资源的人要比没有的人更能多行善事。问题是，我们是用什么方式赚钱，我们了解不了解钱从何而来、如何能叫它源源不断，以及我们是否以健康的态度去面对它。

整件事的症结在于，要用干净诚实的方法赚钱，要清楚了解钱的源头才能取之不尽，以及要用健康的态度来看待拥有金钱的这项事实。只要能做到这些要求，赚钱和修行这两件事情绝对不冲突。事实上，它也可能变成修行的一部分。

**第二个原则是，我们应该能够享用金钱。**换句话说，我们应该学会如何能一边赚钱，一边还能保持身心的健康。创造财富的过程不应该让我们身心俱疲，以致无法享用财富。一个为了做生意而忽视自己身体健康的商人，完全失去了经商原有的目的。

**第三个原则是，一个人应该能在最后回顾自己的事业时，告诉自己这些年来的经营是有意义的。**每个事业就好像每个人生，一定都会有个尽头。

在我们事业里最重要的时刻，也就是当我们最后回顾既有的成就时，我们应当能从经营事业与经营自己的方法中，看到一些永恒的意义，为我的世界留下一些好榜样。

总之，无论是商业活动、古老的西藏智能、甚至是人类所有的努力，都是为了充裕自己的生命，达到自我内在与外在的丰盈。要能享受这份丰盈，就要能经常保持高度的身心健康才行。除此之外，我们更要时刻设法扩大这份丰盈的意义。这就是安鼎国际公司钻石部门的成功所给予我们的启示。任何人，不论背景、信仰，都能学会并应用它所启发的道理。

译注：① Geshe，在西藏传统中，格西相当于佛学博士。



## 我们的中国伙伴——慧匠文化传播

2000年，本书作者迈克尔·罗奇格西在美国创建了证悟商业机构（EBI），对商业人士传授在工作和生活中运用本书的原则。2005年，慧匠文化传播和EBI达成战略合作协议，在中国负责推广EBI的商业智慧课程。慧匠文化传播是EBI目前在美国境外唯一有授权讲师的合作伙伴。中国是世界上人口最多的国家，也是本书智慧的发源地。近年来，中国作为世界经济的重要部分在高速持续地发展。所以EBI的首家国际战略合作伙伴选择在这个高速发展中的美丽国家是再合适不过了。慧匠文化传播愿意持续地和大家分享这一事业和人生经营的伟大智慧课程，以及其他即将陆续推出的相关精彩培训课程——如同世界其他国家一样，我们在中国也已成立了钻石读书会，以便更好地和大家共享这种钻石一般的智慧，详情请查询慧匠文化传播网站。

中国：慧匠文化传播 [www.witway.org](http://www.witway.org)

电话：021-62834418（上海） 0574-87256484（宁波）

传真：021-62823709

E-mail: [info@hjchina.org](mailto:info@hjchina.org) Skype

ID: hj\_zhengfu, huang\_jin

美国：证悟商业机构（EBI）[www.enlightenedbusiness.com](http://www.enlightenedbusiness.com)

电话：001-360-357-4823

传真：001-360-357-6182

E-mail: [info@enlightenedbusiness.com](mailto:info@enlightenedbusiness.com)