



BLUMENAU

Geshe Michael Roach

Der Diamantschneider

*Buddhistische Prinzipien
für beruflichen Erfolg und
privates Glück*

Aus dem Englischen von Michael Wallossek



BLUMENAU

Ungekürzte Ausgabe
Mai 2011
3. Auflage Januar 2013
EditionBlumenau
Hamburg
www.editionblumenau.com

Titel der amerikanischen Originalausgabe:
The Diamond Cutter. The Buddha on Strategies for Managing your Business and your Life
Erschienen 2000 bei Doubleday, USA
Copyright © 2000 Geshe Michael Roach

Copyright der deutschen Ausgabe: © 2011 EditionBlumenau, Hamburg
Das Werk ist urheberrechtlich geschützt.
Sämtliche, auch auszugsweise Verwertungen bleiben vorbehalten.

Titelkonzept: Silvia Engelhardt
Titelgestaltung: Kati Krüger, Hamburg
Printed in Germany
ISBN: 978-3-9813888-2-4

Wir freuen uns auf Ihren Besuch:
www.editionblumenau.com

INHALT

Vorwort

Der Buddha und die Berufswelt 7

Das erste Ziel: Geld verdienen

1	Woher die Weisheit kommt	16
2	Was der Titel des »Sutra vom Diamantschneider« bedeutet	20
3	Wie das Sutra entstand	30
4	Das verborgene Potenzial in allen Dingen	46
5	Prinzipien zur Nutzung des Potenzials	61
6	Wie Sie das Potenzial nutzen können	84
7	Die wechselseitigen Entsprechungen – Probleme aus dem Berufsalltag und ihre wirklichen Lösungen	110
8	Der Akt der Wahrheit	180

Das zweite Ziel: Sich des Geldes erfreuen – oder der Umgang mit Körper und Geist

9	Die Zeit der Stille – eine allmorgendliche Einstimmung auf den Tag	200
10	Klarheit und Gesundheit Jahr für Jahr	215
11	Die Klausur – auf lange Sicht hin arbeiten	230
12	Die Leerheit der Probleme	251

Das dritte Ziel:
Im Rückblick sagen können, dass es
der Mühe wert gewesen ist

13	Shirley	257
14	Das ultimative Management-Werkzeug	275
15	Die wahre Quelle des Reichtums oder die Ökonomie der Grenzenlosigkeit	293
	Zusatzinformation	303

Der Buddha und die Berufswelt

In den 17 Jahren von 1981 bis 1998 hatte ich die Ehre, gemeinsam mit Ofer und Aya Azrielant, den Inhabern der Andin International Diamond Corporation, und mit der Kernbelegschaft des Unternehmens eine der weltweit größten Diamanten- und Juwelenhandelsfirmen aufzubauen. Für unsere geschäftlichen Aktivitäten standen uns anfangs lediglich 50 000 Dollar Startkapital aus einem Kredit zur Verfügung, und es gab, mich selbst eingerechnet, drei bis vier Mitarbeiter. Als ich 1998 aus dem Unternehmen ausschied, um mich ganzzeitig dem Ausbildungsinstitut zu widmen, das ich in New York gegründet hatte, betrug die Jahresumsätze mehr als 100 Millionen US-Dollar, und weltweit waren in den Niederlassungen der Andin International Diamond Corporation mehr als 500 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen beschäftigt.

Während meiner Zeit im Diamantengeschäft habe ich eine Art Doppelleben geführt. Sieben Jahre vor meinem Einstieg in diese Branche hatte ich mein Studium an der Universität von Princeton mit Auszeichnung abgeschlossen. Zuvor waren mir im Weißen Haus die Forschungs- und Wissenschaftsmedaille des Präsidenten der Vereinigten Staaten von Amerika überreicht und in Princeton der McConnell-Forschungspreis der Woodrow Wilson School für Internationale Angelegenheiten verliehen worden.

Ein Stipendium der Woodrow Wilson School ermöglichte es mir, nach Asien zu reisen und am Exilwohnsitz Seiner Heiligkeit des Dalai Lama im indischen Dharamsala bei tibetischen Lamas zu studieren. So begann meine Ausbildung in dem von alters her überlieferten Weisheitswissen Tibets. Diese gipfelte 1995 darin, dass mir als erstem Amerikaner der Titel eines Geshe, eines Meisters der buddhistischen Lehre, zugesprochen wurde. Voraussetzung dafür waren 20 Jahre rigoroser Studien und Prüfungen. In den Jahren nach Abschluss meines Studiums in Princeton hatte ich in buddhistischen Klöstern gelebt – in den USA, aber auch in Asien – und 1983 die buddhistischen Mönchsgelübde abgelegt.

Nachdem durch den Schulungsweg eines buddhistischen Mönchs eine solide Grundlage geschaffen war, ermutigte mich mein wichtigster Lehrer Khen Rinpoche – sein Name bedeutet »Kostbarer Abt« –, in die Geschäftswelt einzusteigen. Ein Kloster sei zwar der ideale Ort, um mit dem bemerkenswerten Gedankengut buddhistischer Weisheit vertraut zu werden, so sagte er mir, doch die Betriebsamkeit eines amerikanischen Büros biete das perfekte »Versuchslabor«, um diese Ideale einer Realitätsprüfung unter Alltagsbedingungen zu unterziehen.

Eine Weile sträubte ich mich gegen diesen Vorschlag. Denn die Aussicht, die Beschaulichkeit unseres kleinen Klosters hinter mir zu lassen, erfüllte mich nicht gerade mit Begeisterung. Außerdem war ich durch meine eigenen Vorstellungen von einem amerikanischen Geschäftsmann – als einem habgierigen, rücksichtslosen und gleichgültigen Wesen – verunsichert. Nachdem ich jedoch eines Tages einem besonders inspirierenden Vortrag beigewohnt hatte, den mein Lehrer vor einigen Studenten hielt, erklärte ich ihm, dass ich seine Anweisungen in die Tat umsetzen und mir eine Arbeit in der Wirtschaft suchen werde.

Einige Jahre zuvor hatte ich während meiner täglichen Meditations-sitzungen im Kloster eine Art Vision, und von da an wusste ich, in welchem Berufszweig ich arbeiten wollte: Zweifellos würde meine Tätigkeit mit Diamanten zu tun haben, obgleich ich eigentlich über diese Edelsteine wirklich nicht viel wusste und Juwelen mich im Grunde nie sonderlich fasziniert hatten. Ebenso wenig war je ein Mitglied meiner Familie in dieser Branche tätig gewesen. Ich ging also, arglos wie Voltaires Candide, von einem Diamantengeschäft zum nächsten und fragte, ob sich jemand bereit fände, mich als Praktikanten einzustellen.

Auf diesem Weg in das Diamantengeschäft einzusteigen ist ungefähr so, als würde man mittels eines Bewerbungsschreibens versuchen, einen Job bei der Mafia zu bekommen. Denn der Rohdiamantenhandel ist eine in sich geschlossene und überaus geheimnisvolle Gesellschaft, zu der normalerweise kein Mensch außerhalb des eigenen Familienkreises Zugang erhält. Den Handel mit größeren Diamanten – ein Carat oder mehr – hatten damals die Belgier unter Kontrolle. Die Israelis hingegen schliffen die meisten kleineren Steine, und die hassidischen Juden aus New

Yorks Diamantenviertel auf der Siebenundvierzigsten Straße wickelten zum überwiegenden Teil den inneramerikanischen Großhandel ab.

Führen Sie sich zum besseren Verständnis bitte Folgendes vor Augen: Der gesamte Warenbestand selbst der größten Diamantenhäuser findet in ein paar kleinen Behältern Platz, die ganz ähnlich aussehen wie ein gewöhnlicher Schuhkarton. Und ein Diamantendiebstahl im Gegenwert von mehreren Millionen Dollar zum Beispiel lässt sich bis heute mit keinerlei technischen Vorkehrungen aufspüren: Man müsste sich lediglich ein oder zwei Hand voll Diamanten in die Tasche stecken und zur Tür hinausspazieren – etwas Ähnliches wie einen Metalldetektor, der die Steine erkennen beziehungsweise orten könnte, gibt es nicht. Vor diesem Hintergrund stellen die meisten Firmen lediglich Söhne, Neffen oder Cousins ein; niemals aber einen sonderbaren jungen Mann irischer Abstammung, der sich unbedingt mit Diamanten befassen möchte.

Soweit ich mich erinnere, war ich in zirka fünfzehn verschiedenen Läden, um zu fragen, ob man mich vielleicht für einen unqualifizierten Niedriglohn-Job anheuern wolle – und wurde überall prompt hinausgeworfen. Ein alter Uhrmacher aus einer nahe gelegenen Stadt gab mir schließlich den Rat, beim Gemmologischen Institut* der USA (GIA) in New York ein paar Kurse über Diamantengraduierung** zu besuchen. Denn mit einem Diplom in der Tasche würde ich die gewünschte Arbeitsstelle wohl eher bekommen, oder vielleicht würde ich unter den Kursteilnehmern auch jemanden kennen lernen, der mir weiterhelfen könnte.

Am Institut lernte ich Herrn Ofer Azrielant kennen. Genau wie ich nahm er an einem Kurs über die Graduierung – oder Klassifizierung – von qualitativ sehr hochwertigen Diamanten teil, so genannten »Investitions«- oder »Zertifikats«-Steinen. Um einen außerordentlich wertvollen Zertifikatsdiamanten von einer Fälschung oder einem entsprechend präparierten Diamanten zu unterscheiden, muss man beispielsweise winzig kleine Löcher oder andere Mängel von der Größe einer Nadelspitze erkennen können – während sich gleichzeitig Dutzende Staubpartikelchen

* Gemmologie: Edelsteinkunde

** Graduierung: Einstufung von Diamanten in unterschiedliche Qualitätsgrade anhand von Merkmalen wie Reinheit, Farbe und Schliff; (Anm. d. Übers.)

auf der Oberfläche des Diamanten beziehungsweise auf dem Objektiv des Mikroskops ablagern und durch ihr verwirrendes Treiben leicht zu Fehleinschätzungen führen können. Beide wollten wir uns dort also die Kenntnisse aneignen, die man unbedingt haben muss, um in dieser Branche nicht sein letztes Hemd zu verlieren.

Ofers Rückfragen an den Kursleiter, seine Art, jedes Konzept dieses Mannes zu überprüfen und zu hinterfragen, haben mich sofort beeindruckt. Ich nahm mir vor, ihn zu bitten, mir bei meiner Stellensuche behilflich zu sein, und ihn auch zu fragen, ob vielleicht er einen Job für mich habe. Und so schlossen wir Bekanntschaft. Ein paar Wochen später – am Tag, an dem ich die Abschlussprüfungen über Diamantengraduierung in den New Yorker GIA-Laboratorien abgelegt hatte – machte ich mir Gedanken, unter welchem Vorwand ich ihn wohl in seinem Büro aufsuchen und nach einem Job fragen könnte.

In seiner Heimat Israel hatte er bereits eine kleine Firma gegründet. Und zu meinem großen Glück stand er gerade jetzt im Begriff, eine Niederlassung in den USA zu eröffnen.

Mit den passenden Worten verschaffe ich mir also Zugang zu seinem Büro und bitte ihn, mir die Grundlagen des Diamantengeschäfts beizubringen: »Ich bin bereit, alle anstehenden Arbeiten für Sie zu übernehmen. Machen Sie doch bitte einen Versuch mit mir. Ich werde das Büro aufräumen und saubermachen oder Fenster putzen. Was Sie mir auftragen, erledige ich für Sie.«

Seine Antwort: »Leider habe ich kein Geld, um Sie einzustellen. Aber wissen Sie was, ich werde mit dem Inhaber dieses Büros sprechen – sein Name ist Alex Rosenthal. Und wir werden mal sehen, ob er und ich Sie vielleicht gemeinsam bezahlen können. Dann könnten Sie Botengänge und sonstige Besorgungen für uns beide übernehmen.«

Ich fange also als Botenjunge an: sieben Dollar die Stunde, ein Princeton-Absolvent, der sich im feuchtheißen New Yorker Sommer genauso wie bei Winterschneestürmen und bei Eiseskälte zu Fuß seinen Weg ins Diamantenviertel bahnt und nicht näher gekennzeichnete Leinensäcke bei sich trägt – gefüllt mit Gold, das zu Ringen gegossen werden soll, und mit Diamanten, die darin eingefasst werden sollen.

Mit mir zusammen sitzen Ofer, seine Frau Aya und ein stiller, aber wirklich vorzüglicher jemenitischer Goldschmied namens Alex Gal rings um unseren einzigen – gemieteten – Schreibtisch, graduieren Diamanten, sortieren sie, skizzieren neue Entwürfe für Diamantringe und telefonieren herum, um Kunden zu akquirieren.

Gehaltsschecks gab es damals wenige, und wenn es sie gab, dann oft verspätet, während Ofer seine Londoner Freunde telefonisch zu überreden versuchte, ihm noch ein bisschen mehr Geld zu leihen. Ich hatte trotzdem bald genügend Geld zusammen, um mir meinen ersten dunklen Straßenanzug zu kaufen. Den habe ich dann monatelang getragen, Tag für Tag.

Häufig haben wir bis nach Mitternacht gearbeitet, und anschließend hatte ich noch eine lange Heimfahrt vor mir, bis ich schließlich wieder in dem Zimmerchen angelangt war, das ich in einem kleinen Kloster der Gemeinschaft asiatischer Buddhisten in Howell, New Jersey, bewohnte. Ein paar Stunden später würde ich schon wieder auf den Beinen sein und kurz darauf im Bus nach Manhattan sitzen.

Als unser Geschäft ein wenig besser lief, beschlossen wir umzuziehen, um dem eigentlichen Juwelenviertel näher zu sein, und gingen das Wagnis ein, uns einen Goldschmied eigens für die Schmuckherstellung zu leisten. Er saß allein in dem großen Raum, der uns als »Werkstatt« diente, und widmete sich der Fertigung unserer ersten Diamantringe.

Und ich genoss schon bald genügend Vertrauen, damit mein Wunsch in Erfüllung gehen konnte: Ich durfte mich an ein Päckchen loser Diamanten setzen, um sie der Graduierung entsprechend zu sortieren. Dann fragten mich Ofer und Aya, ob ich die Verantwortung für die neu gegründete Abteilung »Diamanteneinkauf« übernehmen wolle (die damals aus mir und einer weiteren Person bestand). Voller Begeisterung über eine derartige Gelegenheit stürzte ich mich geradezu auf dieses Projekt.

Für die Arbeit in einem normalen Firmenbüro hatte mein tibetischer Lama mir ein paar Leitsätze mit auf den Weg gegeben: Mein Bekenntnis zum Buddhismus für mich zu behalten, mir einen Haarschnitt in der üblichen Länge zuzulegen (anstelle des für einen Mönch typischen kahl geschorenen Kopfes) und mich ganz normal zu kleiden. Wann immer ich

mich in meiner Arbeit nach buddhistischen Grundsätzen richte, habe dies stillschweigend zu geschehen. Ich solle keine Worte darüber verlieren – und es schon gar nicht an die große Glocke hängen. Innerlich müsse ich ein buddhistischer Weiser sein, von außen betrachtet jedoch ein gewöhnlicher amerikanischer Geschäftsmann.

Und so begann mein Versuch, die Abteilung nach buddhistischen Grundsätzen zu führen, ohne dies jemand anderen wissen zu lassen. Mit den Azrielants habe ich frühzeitig folgende Vereinbarung getroffen: Ich war in allen Belangen für die Diamantenabteilung verantwortlich und hatte dafür zu sorgen, dass die Steine einen guten Gewinn einbrachten. Auf der anderen Seite hatte ich uneingeschränkte Handlungsvollmachten, wenn es darum ging, Mitarbeiter einzustellen oder zu entlassen. Nur ich ganz allein hatte über ihre Bezahlung oder über Lohnerhöhungen zu entscheiden, über die Anzahl ihrer täglichen Arbeitsstunden und darüber, wer für welchen Bereich die Verantwortung übernahm. Ich musste lediglich zum vereinbarten Zeitpunkt das Produkt abliefern, und zwar mit ansehnlichem Profit.

Dieses Buch beschreibt, wie ich – gestützt auf überlieferte Prinzipien buddhistischer Weisheit – die Diamantenabteilung bei Andin International so aufgebaut habe, dass sie aus dem Nichts zu einem weltweit operierenden Unternehmen wurde, das jährlich viele Millionen Dollar Gewinn erzielte.

All dies habe ich natürlich nicht im Alleingang auf die Beine stellen können. Ebenso wenig hat sich bei uns alles nur nach meinen Auffassungen gerichtet. Ich darf aber sagen, dass während meiner Zeit als Vizepräsident bei Andin International die in diesem Buch dargelegten Prinzipien für die meisten Entscheidungen und Geschäftsstrategien maßgebend waren.

Worin bestehen, in aller Kürze zusammengefasst, diese Prinzipien? Im Wesentlichen geht es um drei Punkte:

Das Unternehmen soll erfolgreich sein, also Gewinn erwirtschaften. In den USA und in anderen westlichen Ländern herrscht die Meinung vor, wenn Menschen, die ein spirituelles Leben zu führen versuchen, Erfolg haben und Geld verdienen, dann sei irgendetwas nicht in Ordnung. Doch am Geld als solchem gibt es aus buddhistischer Sicht nichts auszusetzen. Denn wer über größere finanzielle Mittel verfügt, kann der Welt ja tatsächlich mehr Nutzen bringen als ein mittelloser Mensch. Vielmehr stellt sich die Frage, *wie* wir Geld verdienen; ob wir begreifen, woher es kommt; wie wir *dafür sorgen können, dass es uns auch weiterhin zufließt; und ob wir eine gesunde Einstellung zum Geld wahren können.*

Entscheidend ist also, dass wir unser Geld auf ehrliche und anständige Art und Weise verdienen; uns genau darüber im Klaren sind, woher es kommt, damit es nicht versiegt, und eine gesunde Einstellung zum Geld wahren, solange wir es haben. Halten wir uns daran, so lässt sich beides sehr wohl miteinander vereinbaren – gutes Geld zu verdienen *und* ein spirituelles Leben zu führen. Ja auf diese Weise wird der Gelderwerb zum Bestandteil einer spirituellen Lebensführung.

Geld sollte uns Freude bereiten. Mit anderen Worten, wir sollten geistig und körperlich gesund bleiben, während wir Geld verdienen. Die Aktivität, die uns materiellen Wohlstand bringt, sollte uns weder körperlich noch geistig derart auslaugen und erschöpfen, dass wir uns des Wohlstands nicht erfreuen können. Ein Geschäftsmann, der durch seine Tätigkeit die eigene Gesundheit ruiniert, macht den eigentlichen Sinn und Zweck seiner Arbeit zunichte.

Wenn Sie schließlich auf Ihr Berufsleben zurückblicken, sollten Sie aufrichtig sagen können, dass all die Jahre Ihrer beruflichen Aktivität einen Sinn hatten. Das Ende jeder geschäftlichen Unternehmung, die wir in Angriff nehmen, wie auch das Ende unseres Lebens rücken unausweichlich näher – für jeden von uns. Und am wichtigsten Punkt unserer Tätigkeit – wenn wir schließlich auf alles zurückblicken, was wir erreicht haben – sollten wir erkennen können, dass unser Verhalten und die Art und Weise, wie wir unsere Aufgaben erledigt haben, einen bleibenden Wert haben und eine positive Prägung in unserer Welt hinterlassen.

Fassen wir diese Gedanken noch einmal kurz zusammen: Unsere berufliche Tätigkeit dient ebenso wie die überlieferte Weisheit Tibets, wie einfach jegliches menschliche Streben, dem Ziel, äußeren Wohlstand und inneres Wohlergehen herbeizuführen. Daran können wir uns allerdings nur erfreuen, solange wir körperlich und geistig weitgehend gesund bleiben. Und im Laufe unseres Lebens müssen wir herausfinden, auf welche Weise wir diesem Wohlergehen eine tiefere und umfassendere Bedeutung geben können.

All das führt uns die Erfolgsgeschichte der Diamantenabteilung von Andin International vor Augen. Jeder kann diese Dinge lernen und sie in die Tat umsetzen, unabhängig davon, welchen persönlichen Hintergrund und welche Überzeugungen er oder sie hat.

Das erste Ziel:
Geld verdienen

Woher die Weisheit kommt

In der altindischen Sprache bezeichnet man diese Lehre als das *Arya Vajra Chedaka Nama Prajnaya Paramita Mahayana Sutra*.

Auf Tibetisch heißt sie *Pakpa Sherab Kyi Paröltu Djinpa Dordje Tschöpa Shedjawa Tekpa Tschenpoi Do*.

Und auf Deutsch *Das Sutra vom Diamantschneider, ein von alters her überliefertes Buch vom Weg des Mitgefühls, ein Buch, das die Vollendung der Weisheit lehrt*.

Was unterscheidet dieses Buch von allen anderen Büchern, die Sie vielleicht irgendwann einmal zu Fragen des Berufs- beziehungsweise Geschäftslebens gelesen haben? Der Unterschied liegt in der Quelle jenes Wissens, das ich Ihnen hier zugänglich machen möchte: einem überlieferten buddhistischen Weisheitsbuch mit dem Titel das »Sutra vom Diamantschneider«. Und dieses Buch beginnt mit den oben angeführten Zeilen.

In diesem Quellentext liegt die uralte Weisheit verborgen, die uns geholfen hat, Andin International zu einem Unternehmen mit mehr als 100 Millionen Dollar Jahresumsatz zu machen. Vorweg möchte ich Ihnen noch ein paar Informationen geben, die Ihnen zeigen, welche bedeutende Rolle dieses Buch in der Geschichte Asiens gespielt hat.

Das »Sutra vom Diamantschneider« ist das älteste datierbare Buch der Welt, das nicht mit der Hand geschrieben, sondern gedruckt wurde. Eine Ausgabe aus dem Fundus des Britischen Museums lässt sich auf das Jahr 868 unserer Zeit datieren. Sie entstand demzufolge rund 600 Jahre früher als die Gutenberg-Bibel.

Bei dem Text handelt es sich um die Niederschrift einer Lehrrede, die der Buddha vor mehr als 2500 Jahren gehalten hat. Zunächst wurde sie mündlich überliefert, und später, in einem frühen Stadium der Schriftkultur, auf länglichen Palmblättern festgehalten: auf außerordentlich gut haltbaren Palmwedeln, auf die man die Worte dieses Textes anfangs mit einer Nadel eingeritzt hat. Nach diesem Verfahren hergestellte Bücher,

die lange Zeit recht gut lesbar bleiben, kann man in Südostasien bis heute finden.

Auf zweierlei Art wurde dafür gesorgt, dass die Palmblätter eines Textes beieinander blieben. In manchen Fällen hat man mit einer Ahle ein Loch durch den Blätterstapel gebohrt, um anschließend ein Band durch das Loch zu ziehen. Andere Bücher wurden zur Aufbewahrung in Stoff eingeschlagen.

Das »Sutra vom Diamantschneider« wurde ursprünglich in Sanskrit aufgeschrieben, jener altindischen Sprache, von der wir heute annehmen, dass sie vor ungefähr 4000 Jahren entstanden ist. Als der Text vor etwa 1000 Jahren nach Tibet gelangte, wurde er ins Tibetische übersetzt. Im Laufe der Jahrhunderte haben die Tibeter ihn in Holzblöcke geschnitzt und dann auf lange Streifen handgeschöpften Papiers gedruckt, indem sie Tinte auf den Holzblock strichen und das Papier anschließend mit einer Walze gegen den Block pressten. Diese langen Papierstreifen schlägt man zur Aufbewahrung in helle safran- oder kastanienfarbene Stoffe ein, eine Reminiszenz an die Tage der Palmblätter.

Das »Sutra vom Diamantschneider« fand auch in anderen großen Ländern Asiens Verbreitung, etwa in China, Japan, Korea und der Mongolei. Während der letzten zwei Jahrtausende wurde der Text unzählige Male in der jeweiligen Landessprache nachgedruckt, und von den Lippen der Lehrer einer Generation vernahmen ihn in einer ununterbrochenen Überlieferungslinie die Schüler der jeweils nächsten Generation.

In der Mongolei beispielsweise genoss der Text so hohe Wertschätzung, dass jede Familie sorgsam eine Kopie auf ihrem Hausaltar aufbewahrte. Ein oder zweimal pro Jahr baten die Familien die im näheren Umkreis lebenden buddhistischen Mönche zu sich nach Hause, damit diese den Text laut vorlasen und den Familienmitgliedern so die Segnungen seiner Weisheit zuteil wurden.

Die Weisheit dieses Textes ist nicht leicht zugänglich. In der ursprünglichen Lehrrede bedient sich der Buddha, wie in vielen seiner Darlegungen, einer von mystischer Erfahrung geprägten Sprache. Nur ein lebender Lehrer kann uns ihren verborgenen Sinn enthüllen, indem er oder sie auf die vorzüglichen Erläuterungen zurückgreift, die im Laufe der Jahrhun-

derte niedergeschrieben wurden. In tibetischer Sprache sind uns drei dieser älteren Kommentare erhalten geblieben. Der älteste von ihnen entstand vor zirka 1600 Jahren, der jüngste immerhin vor rund 1100 Jahren.

Bemerkenswerterweise haben wir unlängst einen weiteren Kommentar zu diesem Werk ausfindig gemacht. Er ist weit jüngeren Datums und viel leichter verständlich. Während der vergangenen zwölf Jahre haben wir – eine Gruppe von Kollegen und ich – am Asian Classics Input Project gearbeitet, dessen Anliegen die Erhaltung der über die Jahrhunderte überlieferten tibetischen Weisheitsbücher ist. Mehr als 1000 Jahre wurden diese Bücher, durch den großen Schutzwall des Himalaya vor Krieg und Eindringlingen geschützt, in Tibets großen Klöstern und Bibliotheken aufbewahrt. Die Situation hat sich mit der Erfindung des Flugzeugs gewandelt, und im Jahr 1950 sind die Truppen des kommunistischen China in Tibet einmarschiert.

Während des Einmarsches und der anschließenden, bis heute andauernden Besatzung wurden mehr als 5000 Bibliotheken und Klosteruniversitäten, in deren Obhut sich diese bemerkenswerten Bücher befanden, zerstört. Flüchtlinge konnten auf ihrem gefährlichen Weg, der sie unweit des Mount Everest zu Fuß über den Himalaya führte, nur eine Handvoll Bücher mitnehmen. Um sich in etwa ein Bild vom Ausmaß der Zerstörung zu machen, können Sie sich vorstellen, eine mächtige Armee habe die Vereinigten Staaten angegriffen und nahezu jede einzelne Hochschule und Universität einschließlich des gesamten Buchbestands der dazugehörigen Bibliotheken niedergebrannt. Stellen Sie sich vor, allein jene Bücher seien erhalten geblieben, die von Flüchtlingen auf ihrer mehrere Wochen oder Monate währenden Flucht zu Fuß nach Mexiko eigenhändig aus dem Land geschafft werden konnten.

Das Input Project hat tibetische Flüchtlinge, die in indischen Lagern leben, darin geschult, diese gefährdeten Bücher auf Computerdisketten abzutippen. Anschließend werden sie auf CD-ROM kopiert oder ins Internet gestellt und dadurch für Studenten und Gelehrte in aller Welt unentgeltlich verfügbar gemacht. Oftmals in entlegenen Winkeln der Welt haben wir Schriften aufgestöbert, die ansonsten nie aus Tibet hin-

ausgelangt sind, und so konnten wir bislang rund 150 000 Seiten Holzbuch-Manuskripte für die Nachwelt erhalten.

Inmitten einer verstaubten Handschriftensammlung haben wir auf diese Weise im russischen St. Petersburg die Ausgabe einer wundervollen Erläuterung zu dem »Sutra vom Diamantschneider« gefunden, die frühe Forschungsreisende von ihrem Aufenthalt in Tibet mitgebracht hatten. Dieser Kommentar trägt den Titel »Das Licht der Sonne auf dem Weg zur Freiheit« und wurde von einem bedeutenden Lama namens Tschönyi Drakpa Shedrup verfasst, der von 1675 bis 1748 gelebt hat. Wie es sich so trifft, stammt dieser Lama aus dem gleichen tibetischen Kloster, in dem ich meinen Studienabschluss erhalten habe: Sera Mey. Über die Jahrhunderte war sein Spitzname »Tschönyi Lama«, der Lama aus »Tschönyi« – einer Region in Osttibet.

In meinem Buch greife ich auf den im »Sutra vom Diamantschneider« wiedergegebenen Originalwortlaut zurück, ferner auf den Text von »Das Licht der Sonne auf dem Weg zur Freiheit«. Dieser wichtige Kommentar ist hier zum allerersten Mal ins Englische beziehungsweise ins Deutsche übersetzt worden. Neben den Auszügen aus diesen beiden großen Werken finden auch Erläuterungen Berücksichtigung, die im Laufe der letzten 2500 Jahre mündlich weitergegeben wurden – in der gleichen Weise, wie sie von meinen Lamas an mich weitergegeben wurden. Und zu guter Letzt komme ich auf tatsächliche Begebenheiten aus meinem Leben in der geheimnisumwitterten Welt des internationalen Diamantenhandels zu sprechen, damit anschaulich wird, wie dieses uralte Weisheitswissen Ihnen zuverlässig zu mehr Glück im Leben und zu mehr Erfolg im Beruf verhelfen kann.

Was der Titel des »Sutra vom Diamantschneider« bedeutet

Bereits der Titel des »Sutra vom Diamantschneider« enthält viel geheime Weisheit. Und bevor wir auf die Frage eingehen, wie Ihnen diese Weisheit zu mehr Glück und Erfolg verhelfen kann, tun wir sicher gut daran, über die Bedeutung des Titels zu sprechen. Lassen Sie uns zunächst einmal einen Blick auf Tschönyi Lamas Erläuterungen werfen:

Der Wurzeltext beginnt hier mit den Worten: **»In der altindischen Sprache bezeichnet man diese Lehre als das Arya Vajra Chedaka Nama Prajnaya Paramita Mahayana Sutra.«** Die Sanskrit-Worte des Titels kann man folgendermaßen übersetzen: **Arya** heißt »erhaben«, und **Vajra** bedeutet »Diamant«. **Chedaka** entspricht »Schneider«, und **Prajnaya** steht für »Weisheit«.

Param heißt »zur anderen Seite«, während **ita** »gegangen« bedeutet – und beides zusammen heißt »Vollendung«. **Nama** bedeutet »genannt«. **Maha** bedeutet »groß«, und **yana** steht für »Weg«.* **Sutra** wird mit »von alters her überliefertes Buch« übersetzt.

»Diamant« ist hier das entscheidende Wort für Sie, um zu begreifen, wie Sie im Leben und im Beruf erfolgreich sein können. In der tibetischen Überlieferung symbolisiert der Diamant ein verborgenes Potenzial, das allen Dingen innewohnt. Gewöhnlich spricht man in diesem Zusammenhang von »Leerheit«. Ist sich ein Geschäftsmann oder eine Geschäftsfrau über dieses Potenzial voll und ganz im Klaren, so weiß er oder sie, worin – finanziell wie in persönlichen Belangen – der Schlüssel zum Erfolg liegt. Im nächsten Kapitel werden wir uns eingehender mit diesem Potenzial befassen. Für den Moment genügt es zu wissen, dass das allen Dingen innewohnende Potenzial einem Diamanten gleicht, und dies in dreifacher Hinsicht.

* Die wörtliche Übersetzung von yana wäre »Fahrzeug«. (A. d. Ü.)