

Философия для «Ленивых»



Борис Поломошнов



СУНЬ-ЦЗЫ

В представляемой вашему вниманию краткой работе излагается суть воззрений Сунь-цзы, того, кто жил, мыслил и действовал две с половиной тысячи лет назад, и чье имя долгое время ассоциировалось исключительно с областью военного дела.

На самом же деле ценность теоретических разработок и практических рекомендаций Сунь-цзы выходит далеко за пределы узкоспециализированных установок, предназначенных для подготовки, организации и ведения военных действий.

Идеи Сунь-цзы сегодня эффективно применяются в политике и дипломатии, в бизнесе и в спорте, то есть везде, где есть конкуренция и где требуется принятие стратегических, оперативных, тактических решений, притом — безошибочно точных.

Борис Поломошнов СУНЬ-ЦЗЫ

Сегодня ни одна уважающая себя и претендующая на уважение к ней других business school в Мире не позволяет себе не включить в свои учебные программы «Трактаты о военном искусстве» автора по имени Сунь-цзы.

Почему?

Это что — тотальная милитаризация системы престижного образования?

Разберемся.

Сначала — с автором «Трактатов...».

Родился в конце VI-го века, умер в начале V-го.

И то, и, естественно, другое — до н. э.

Известен тем, что, являясь на протяжении многих лет стратегом и военачальником, выиграл все битвы, в которых принимал участие именно в названном качестве.

Так что свои «Трактаты о военном искусстве» он написал со знанием предмета, о котором в них пишется.

Читаем написанное там.

«Война — это путь обмана (те приемы, которые дальше рекомендует Сунь-цзы, частью относятся к тому, что мы охарактеризовали бы как хитрость — прим. переводчика — Николая Конрада). Поэтому, если ты и можешь что-нибудь, показывай противнику, будто ты не можешь; если ты и пользуешься чем-нибудь, показывай ему, будто ты этим не пользуешься; хотя бы ты и был близко, показывай, будто ты далеко; хотя бы ты и был далеко, показывай, будто ты близко; заманивай его выгодой; приведи его в расстройство и бери его; если у него все полно, будь наготове; если он силен, уклоняйся от него; вызвав в нем гнев, приведи его в состояние расстройства; приняв смиренный вид, вызови в нем самомнение; если его силы свежи, утоми его; если они у него дружны, разъедини их; нападай на него, когда он не готов; выступай, когда он не ожидает». (Из главы I. «Предварительные расчеты»).

«Никогда еще не бывало, чтобы война продолжалась долго и это было бы выгодно государству». (Из главы II. «Ведение войны»).

«С солдатами же обращайся хорошо и заботься о них. Это и называется: победить противника и увеличить свою силу». (Там же).

«Поэтому сто раз сразиться и сто раз победить — это не лучшее из лучшего; лучшее из лучшего — покорить чужую армию, не сражаясь». (Из главы III. «Стратегическое нападение»).

«Поэтому и говорится: если знаешь противника и знаешь себя, сражайся хоть сто раз, опасности не будет; если знаешь себя, а его не знаешь, один раз победишь, а другой раз потерпишь поражение; если же не знаешь ни себя, ни его, каждый раз, когда будешь сражаться, будешь терпеть поражение». (Там же).

«Поэтому, когда тот, кто умеет заставить противника двигаться, показывает ему его выгоду, противник обязательно идет за ним; когда противнику что-либо дают, он обязательно берет; выгодой заставляют его двигаться, а встречают его неожиданностью» (Из главы V. «Мощь»).

«Если рассуждать так, как я, то пусть у противника войск и много, что это может ему дать для победы? Пусть войск у противника и будет много, можно не дать ему вступить в бой». (Из главы VI. «Полнота и пустота»).

«Поэтому, оценивая противника, узнают его план с его достоинствами и его ошибками; воздействуя на противника, узнают законы, управляющие его движением и покоем; показывая ему ту или иную форму, узнают место его жизни и смерти; столкнувшись с ним, узнают, где у него избыток и где недостаток». (Там же).