Слабость как рычаг

Как устроены психологические игры, в которые мы незаметно вступаем



КИТ СТРЕЙКВУД

Кит Стрейквуд

Слабость как рычаг. Как устроены психологические игры, в которые мы незаметно вступаем

https://litres.ru/74731193
SelfPub; 2026

Аннотация

Вас похвалили. Вы согласились. А теперь делаете то, чего совсем не хотели.

Так незаметно и начинаются чужие игры. Лесть, маленькая просьба перед большой, давление авторитета, желание быть хорошим: эта книга разбирает приёмы, которыми людей подталкивают к нужному решению. Исторические сюжеты и деловые примеры показывают, как гнев, тщеславие и жадность становятся удобными точками давления.

Узнайте знакомые ходы до следующего разговора. Особенно если обычно понимаете, что вами воспользовались, уже после своего «да».

Содержание

Глава 1. Прицеливание снайпера 4
Из подозрительности рождаются призраки, а пустой город может отбить врага 27
Глава 2. Точное управление 50
Конец ознакомительного фрагмента. 79

Кит Стрейквуд
Слабость как рычаг. Как устроены психологические игры, в которые мы незаметно вступаем

Глава 1. Прицеливание снайпера

Человеческие слабости — удобная точка воздействия

Жадность — источник бедствий, самая смертоносная слабость

Чжуан-цзы говорил: «Жажда богатства ведёт к опасности, жажда власти — к истощению». Человеку свойственно чего-то желать, но если не сдерживать свои желания и давать волю жадности, это может привести к беде и гибели. Не позволяйте жадности стать вашей губительной слабостью.

В «Книге о династии Лян» (Liang Shu) в биографии Дао Гай (Dao Gai) приводится следующая история: однажды ночью хозяин и гость сидели во дворе, наслаждаясь прохладой. Было очень темно, и свет давала лишь одна свеча. Вдруг появилась моль, которая, махая крыльями, стала кружить во-

круг пламени, приближаясь всё ближе и ближе. Как ни отгонял её хозяин, она не хотела улететь и даже безрассудно бросилась в огонь. В конце концов крылья мотылька обожглись от раскалённого пламени, и он без сил упал на землю.

Хозяин вздохнул: «Какая же глупая эта моль! Она знает, что огонь сожжет её, но всё равно безрассудно бросается в него!»

Гость тоже вздохнул: «Разве люди не поступают точно так же? Ради корысти они соревнуются друг с другом, словно моль, бросающаяся в огонь».

Жадность — это источник бедствий, самая смертоносная слабость человеческой натуры. Еще тысячи и сотни лет назад наши предки бесчисленное количество раз предупреждали об этом людей, но и по сей день многие, ведомые жадностью, словно моль, бросающаяся в огонь, спешат броситься в бездну желаний, погружая то, что должно было бы стать прекрасным завтрашним днём, в тьму и ведя себя к гибели.

Возможно, вы слышали это имя — Адам Нойман, красивый и обаятельный молодой человек, бизнес-гений, которому всего за 15 лет удалось пройти путь от нищеты до создания мифа о состоянии в 300 миллиардов юаней, а затем в одночасье упасть с пьедестала.

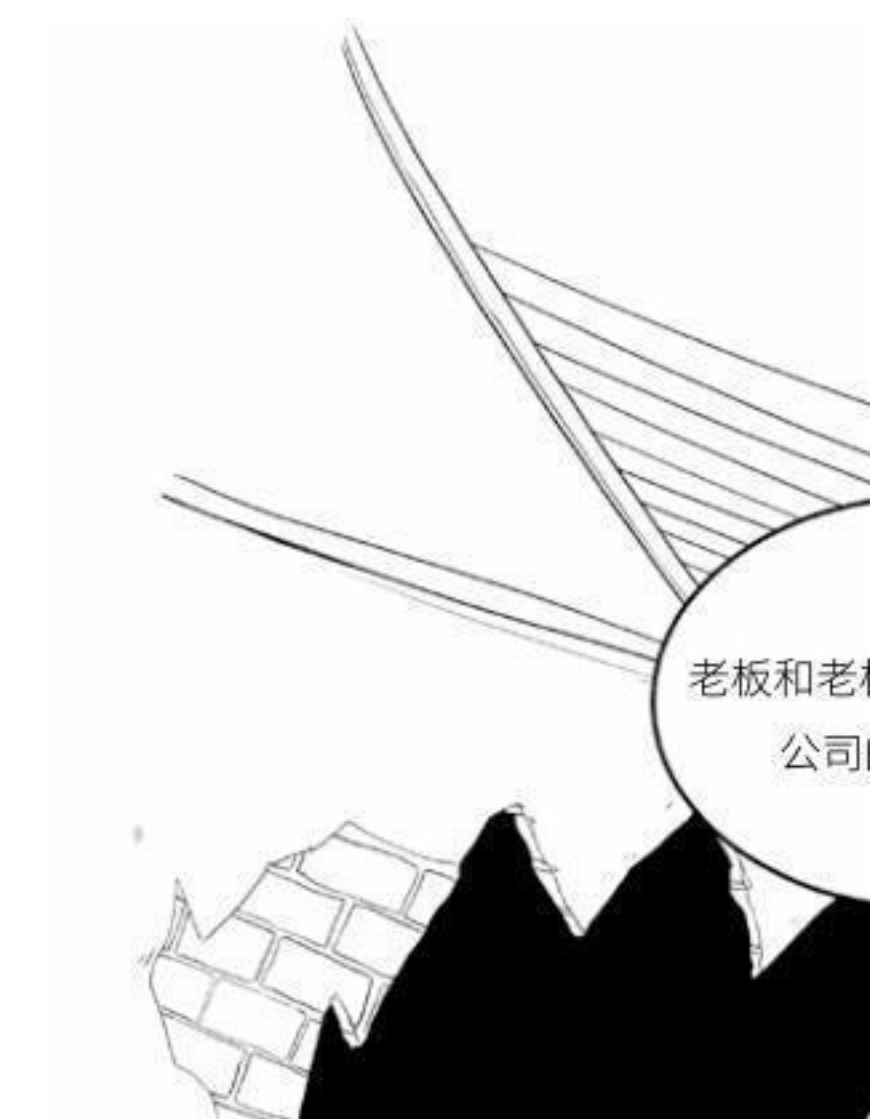
В 2008 году двое молодых людей, потерпевших неудачу в бизнесе, утешали себя выпивкой на крыше, вспоминая прошлое. Одного звали Адам Нойман, другого — Мигель. Они вспоминали радость и веселье студенческих лет, когда жили

под одной крышей с лучшими друзьями, и начали мечтать: как было бы чудесно, если бы время повернулось вспять и они снова смогли бы пережить ту коллективную жизнь, похожую на летний лагерь!

Подобные размышления, наверное, приходили в голову многим, но для большинства таких мыслей — это всего лишь мимолетная мысль, которая, как метеор, проносится мимо и сразу же забывается. Но Адам был не таким: после того как эта мысль мелькнула в его голове, у него внезапно возникла идея: а почему бы не воплотить эти прекрасные воспоминания в жизнь другим способом? Если бы удалось внедрить концепцию совместной жизни в рабочую среду, не принесло бы это огромного удивления?

Опираясь на это озарение, Адам предложил концепцию совместного офисного пространства — в одном здании сотрудники разных компаний работают бок о бок, получая взаимную выгоду и дополняя друг друга. Здание полностью оборудовано всем необходимым, и здесь все могут вместе работать, отдыхать, помогать друг другу и создавать современную версию кооперативной общины!

Именно эта гениальная идея помогла Адаму и Мигелю начать свой легендарный путь в мире предпринимательства, и так родился бизнес-миф WeWork.


老板和老
公司

Проще говоря, бизнес-модель WeWork заключается в краткосрочной аренде модульных офисных помещений небольшим компаниям или фрилансерам. Такая гибкая модель работы пришлась по душе многим молодым предпринимателям. Стоит помнить, что в то время в США царил экономический спад, и многие, пережив серьезные неудачи в карьере, утратили доверие к крупным компаниям и предпочли начать собственное дело. Услуги краткосрочной аренды модульных помещений позволили им максимально снизить финансовые затраты на покупку или аренду недвижимости.

Так, под влиянием исторических обстоятельств, в сочетании с исключительной красноречивостью и уникальным личным обаянием Адама Ноймана, многие крупные инвесторы охотно вкладывали средства в WeWork, шаг за шагом вознося компанию на пьедестал. Адам Нойман стал новым магнатом делового мира, а его состояние неуклонно росло.

На одной из вечеринок Адам познакомился с дочерью из богатой семьи по имени Ребекка Патло, и вскоре они поженились. Впоследствии, при поддержке тестя, карьера Адама пошла в гору, и он шаг за шагом поднялся на вершину успеха. Возможно, именно из благодарности за помощь семьи Патло Адам исполнял все просьбы жены и удовлетворял все её потребности.

После свадьбы у них родилось шестеро детей. Ребекка наняла по две няни на каждого ребенка, а Адам заранее приобрел для каждого из них по вилле и создал трастовый фонд,

которого хватило бы на всю жизнь.

Несмотря на роскошный и расточительный образ жизни, Ребекка не хотела быть просто богатой женой. Хотя она и не была человеком, способным терпеть лишения, у неё были большие амбиции: она всегда надеялась добиться успеха в карьере и получить признание, но её способности явно не соответствовали её амбициям и жадности.

Чтобы создать образ «сильной женщины», Ребекка повсюду скупала компании и занималась инвестициями, но, очевидно, ни её способности, ни дальновидность не были на высоте. Позже она даже прямо заявила о своём желании войти в руководство WeWork. Невероятно, но Адам не только согласился на это, но и специально создал для неё новую должность «директора по бренду и влиянию компании», и её ежедневная работа заключалась в том, чтобы контролировать сотрудников и не позволять им есть мясо, поскольку она была вегетарианкой.

По сравнению с тем, как Ребекка «разгулялась» в компании, самым шокирующим в поведении этой супружеской пары было то, что на протяжении нескольких лет они постоянно обогащались за счёт компании. Например, они заранее зарегистрировали на своё имя множество доменных имен, начинающихся с «We», а затем заставляли компанию выкупать их у них за миллионы; заранее скупали земельные участки, а затем, выступая в роли арендодателей, заключали с компанией договоры аренды и т. д.

В конце концов эта молодая компания, сотворившая коммерческое чудо, официально объявила о банкротстве, а её рыночная стоимость, достигавшая в период расцвета более 40 миллиардов долларов (что эквивалентно более 300 миллиардам юаней), испарилась в одночасье.

Адам Нойман сотворил чудо, но человеческая жадность в конечном итоге свергла его с пьедестала. Действительно, всё начиналось с малого и закончилось ничем: безудержная жажда в конечном итоге ведёт человека к гибели, словно мотылек, бросающийся в огонь, чтобы превратиться в пепел.

Жадность — это источник бедствий, самая смертельная слабость человеческой натуры; тот, кто не умеет сдерживать свои желания, в конце концов станет жертвой своей жадности. Если же вы научитесь управлять своими желаниями и сдерживать жадность, это станет движущей силой, которая будет подталкивать вас к постоянному прогрессу. Разумеется, если вам удастся воспользоваться жадностью соперника, это станет вашим лучшим рычагом для победы над ним.

Потеря самообладания неизбежно приводит к появлению множества уязвимых мест

Во всех состязаниях, если вы хотите заранее узнать, кто победит, а кто проиграет, в большинстве случаев достаточно обратить внимание на один показатель: тот, кто первым теряет хладнокровие и начинает действовать под влиянием эмоций, недалеко от поражения.

Что означает «потерять хладнокровие»? Это означает, что

человек отказался от всякого рационального суждения и остался только с слепой силой — как такой человек может не потерпеть поражение?

В период «Трёх царств» — когда на китайском побережье соперничали Цзинь, Шу и У — Лю Бэй, потеряв голову из-за гибели Гуань Юя, возглавил армию для нападения на государство У, что предрешило его поражение; император Ян из династии Суй унаследовал от отца богатое и могущественное государство, но, потеряв голову и безрассудно развязав далёкие походы, он привёл страну к гибели…

В 1449 году вождь племени Вала, обосновавшийся за северными границами Великой Минской империи, Есянь возглавил войска и вторгся на территорию империи. Император Мин Инцзун Чжу Цичжэнь решил лично возглавить поход.

Одной из главных причин, по которой император Мин Инцзун решил лично выступить в поход, был его главный евнух по имени Ван Чжэнь, который изо дня в день льстил императору, говоря, что он мудр и воинственен, и только личный поход позволит проявить его таланты. Император Мин Инцзун, ослеплённый лестью, не смог удержаться от желания выехать на поле битвы!

В то время многие министры выступали против похода императора, но император Инцзун, руководствуясь эмоциями, поступил своевольно и, возглавив более 50 гражданских и военных чиновников и 250-тысячную армию, торжественно выступил в поход.

Едва они пересекли Великую китайскую стену, как с фронта пришло известие: войска Е-Сяня начали отступать, словно собираясь бежать. Ван Чжэнь воспользовался случаем, чтобы снова подлизаться, заявив, что Е-сянь, увидев огромную армию императора, отступил без боя, что явно свидетельствует о его страхе перед императором, и что императору следует решительно преследовать врага. Однако некоторые высказали возражения, сказав: «Враг, скорее всего, пытается заманить нас вглубь территории, будьте осторожны, чтобы не попасть в ловушку». Но император Мин Инцзун, увлечённый воодушевлением, уже утратил способность трезво судить о ситуации; он поверил словам Ван Чжэня и решил преследовать врага на север.

Не продвинувшись далеко на север, основные силы попали в засаду врага. Никогда не испытывавший войны император Мин Инцзун тут же запаниковал, отправил 30 тысяч своих солдат на встречу врагу, а сам с основными силами отступил.

Эти 30 тысяч человек были быстро разгромлены врагом. Узнав об этом, император Мин Инцзун во главе с войсками бежал в место под названием Туму-бао. В этот момент его голова по-прежнему была «разогрета», только раньше это было из-за лести, а теперь — из-за страха перед врагом: он превратился в «птицу, испуганную стрелой».

Преследовавшие его войска Е-Сяня, прибыв в Тумубо, ложно заявили, что надеются на перемирие, и пообещали

добровольно отвести войска. Но ведь они были победителями — с какой стати им инициировать перемирие и отводить войска? Это явно был обман. Однако к тому моменту император Мин Инцзун полностью утратил способность трезво судить о ситуации и, к своему удивлению, наивно поверил врагу, после чего отдал приказ: все войска должны вернуться к югу от Великой китайской стены.

Как раз в тот момент, когда император Мин Инцзун ослабил бдительность, Е-сянь возглавил большую армию и нанёс внезапный удар. В этом сражении армия Великой династии Мин, несмотря на численное превосходство, под командованием лишенного боевого опыта императора Мин Инцзуна не смогла организовать эффективный отпор и потерпела сокрушительное поражение, а сам император Мин Инцзун попал в плен к Е-сяню.

В истории это крупное поражение династии Мин известно как «Инцидент у Туму-бао». Эта война оказала огромное влияние на династию Мин: не только император оказался в плену, но и династия едва не была вынуждена перенести столицу. Эта война не должна была произойти, но из-за того, что император Мин Инцзун на мгновение потерял рассудок и принял множество нелепых решений, основанных на импульсивности, это привело к столь серьезным последствиям.

Потеря самообладания, по сути, можно разделить на два типа: один — это слепой оптимизм, когда человек теряет чувство меры, считает себя всемогущим и поэтому не ви-

дит сложности и специфики дела, что, естественно, приводит к провалу; другой — это состояние, когда человек под влиянием внезапных событий погружается в эмоции, из которых трудно выбраться, и в этот момент он совершенно не способен мыслить глобально и всесторонне, совершает одну ошибку за другой и в итоге терпит сокрушительное поражение.



Поэтому, чтобы избежать потери хладнокровия, мы долж-

ны в любой момент и при выполнении любого дела сохранять чувство благоговения и не думать с самодовольством: «Это дело для меня проще простого, я справлюсь с ним даже с закрытыми глазами».

Зрелый человек должен понимать: в мире нет ни одного дела, в успехе которого можно быть уверенным на все сто процентов. Кроме того, в моменты неудач мы также должны сохранять трезвый ум, не проявляя высокомерия в успехе и не впадая в уныние в неудаче.

Перенесение гнева на других — это самый бесполезный способ выплеснуть эмоции и самая роковая слабость

Перенесение гнева — это признак глупца и символ слабости. Тот, кто переносит гнев, либо глуп, либо слаб.

Глупец вымещает злость, потому что не может найти суть противоречия и не видит суть проблемы; слабый вымещает злость, потому что боится соперничества с сильными и может только наброситься на тех, кто слабее него.

Минь Шэцзун Чжу Хоуцзун, которого часто называют императором Цзяцзин, изначально был весьма деятельным правителем, но впоследствии его характер сильно изменился: он стал одержим стремлением к вечной молодости, каждый день занимался в императорском дворце приготовлением эликсиров и надеялся, что боги сойдут на землю и дарują ему секрет бессмертия.



Но разве когда-либо в истории какой-либо император обрел бессмертие? И какое эликсир, приняв его, позволяет мгновенно вознестись на небеса? Поэтому желания императора Цзяцзина, естественно, раз за разом оставались несбыточными. Глубоко разочарованный император Цзяцзин начал вымещать свою злость на окружающих его дворцовых наложницах, прибегая к суровым наказаниям при малейшем поводе. Поэтому в исторических летописях записано: «Император Шэцзун был вспыльчивым, обращался с дворцовыми наложницами непредсказуемо, и они боялись его». Это

означает, что император Цзяцзин отличался вспыльчивым и гневливым характером, а его отношение к наложницам было жестоким, и они очень боялись его. Кроме того, в исторических летописях также говорится: «Хотя император и баловал своих любимиц, он не прощал даже малейших проступков и немедленно подвергал их телесным наказаниям. В результате от его рук погибло более двухсот человек…» То есть за время правления Цзяцзина от его рук погибло более двухсот дворцовых служанок.

Однажды дворцовая служанка по имени Ян Цзиньин обнаружила нечто, от чего у неё по коже побежали мурашки — черепаха, за которой она ухаживала, умерла! Эта черепаха была не обычной: её называли «Пятицветной божественной черепахой», и она представляла собой сокровище, принесённое во дворец из провинции; император Цзяцзин даже надеялся с помощью этой черепахи установить связь с божествами!

Хотя черепахи и отличаются долголетием, при содержании в неволе неизбежны такие явления, как рождение, старение, болезни и смерть, и нельзя сказать, что вся вина лежит на дворцовой служанке Ян Цзиньин. Однако Ян Цзиньин знала, что император Цзяцзин непременно обрушит на неё свой гнев из-за гибели божественной черепахи, и тогда ей не избежать смерти. Поэтому Ян Цзиньин начала тайно готовить заговор с целью убийства императора Цзяцзина. Она связалась с более чем десятком дворцовых служанок, чтобы

вместе осуществить этот план.

Император Цзяцзин обычно очень любил вымещать свой гнев на окружающих, поэтому многие дворцовые служанки испытывали к нему крайний страх. С психологической точки зрения крайний страх превращается в гнев, и даже хрупкие дворцовые служанки, долгое время сдерживая гнев, в конце концов обретают смелость пойти на риск. Поэтому, когда Ян Цзиньин рассказала своим соратницам о своем намерении убить императора Цзяцзина, те одна за другой заявили: «Я готова пойти с тобой на это!»

21 октября 21-го года правления императора Цзяцзина (1542 г.), глубокой ночью, когда император крепко спал, Ян Цзиньин вместе с более чем десятком дворцовых служанок тихо открыла двери спальни. Группа женщин обвязала шею императора веревкой и крепко прижала его к постели. Царя Цзяцзина, казалось, вот-вот задушит, но Ян Цзиньин, в конце концов, была всего лишь юной девушкой, которая раньше никогда не делала ничего подобного: затянув веревку вокруг шеи Цзяцзина, она по неосторожности завязала тугой узел, и поэтому, как бы она ни тянула за веревку, ему не удавалось полностью задохнуться.

Одна из более чем десятка дворцовых служанок, увидев, что Цзяцзин никак не умирает, впала в панику и бросилась бежать. Эта сбежавшая служанка, стремясь искупить свою вину, прибежала к императрице и рассказала ей все до мельчайших подробностей о попытке убийства Цзяцзина. Импе-

ратрица немедленно послала людей на помощь Цзяцзину, и только так ему удалось спастись из лап смерти.

Покушение на императора со стороны дворцовых служанок — редкий фарс в истории Китая. Многие считают, что причиной покушения дворцовых служанок было не просто «выкармливание черепахи-бога смерти и страх наказания», а то, что за этим стоял кто-то, кто подговорил их. Но даже если и был кто-то, кто подговорил их, коренную причину этого события следует искать в самом Цзяцзине — если бы он не привык вымещать злость на дворцовых служанках, разве осмелились бы они, поддавшись чьему-то влиянию, убить императора? Следует понимать, что независимо от успеха или провала такой операции, участникам грозила казнь всей семьи; дворцовые служанки ни за что не пошли бы на покушение на императора из-за подкупа или угроз. Можно только сказать, что если за этим покушением действительно стоял кто-то, то он воспользовался слабостью Цзяцзина — его склонностью вымещать злость на дворцовых служанках — и, используя их гнев, организовал это покушение.

Все поступки Цзяцзина являются типичным проявлением переноса гнева — поскольку он бессилен перед сильными, он вымещает злость на слабых. Цзяцзин ничего не мог поделать с божествами и не осмеливался вымещать на них свой гнев, поэтому он выплескивал всю свою ярость на дворцовых наложниц, являвшихся слабыми. Цзяцзин полагал, что, поскольку наложницы — слабые, то даже если он будет без

причины вымещать на них свой гнев, они ничего не смогут с этим поделать, не подозревая, что «гнев простолюдина» тоже может нанести смертельный удар.

Подавляющее большинство случаев переноса гнева в повседневной жизни имеет схожие черты: получив выговор от начальника, человек ссорится с женой по возвращении домой; когда жизнь не складывается или его презирают, он издевается над детьми, неспособными сопротивляться; подвергшись критике со стороны начальника, он безосновательно обвиняет подчиненных… Такой бесполезный перенос гнева — крайне глупое поведение. Следует помнить: даже тех, кто, на ваш взгляд, не представляет никакой угрозы, не стоит беспокоить без причины — ведь даже глиняный человечек имеет свой характер. К тому же объектами такого переноса гнева зачастую становятся близкие люди, которые, как правило, являются для нас самыми родными и которых мы меньше всего должны ранить. С точки зрения последствий, цена переноса гнева на близких людей зачастую оказывается самой высокой.

Мы ни в коем случае не должны вымещать злость на других, особенно на тех, кто находится рядом с нами — это минимальный моральный принцип, которым должен руководствоваться каждый здравомыслящий человек.

Успех и самоуверенность: радость, ведущая к горю

Успех и самоуверенность неизбежно порождают высокомерие: человек считает себя выше всех, наслаждается своим

положением и в результате теряет способность трезво судить о ситуации, становится более гордым и распущенным, что в конечном итоге приводит к провалу — радость сменяется горем.

Nokia — некогда король рынка мобильных телефонов. В период расцвета «Нокиа» в мире существовало только два бренда мобильных телефонов: «Нокиа» и «все остальные». В то время доля «Нокиа» на рынке мобильных телефонов превышала 40 % — практически каждый второй пользователь мобильного телефона пользовался «Нокиа». С 1994 по 2011 год «Нокиа» на протяжении 14 лет подряд удерживала первое место по объему продаж мобильных телефонов в мире, являясь бесспорным лидером в индустрии мобильной связи того времени.

Линейка продукции Nokia была очень обширной: от бюджетных моделей за несколько сотен или тысячу юаней до топовых моделей за несколько тысяч и даже более десяти тысяч юаней — здесь было всё. Как бизнес-элита, так и простые люди, вероятно, когда-то были преданными пользователями мобильных телефонов Nokia.

Если бы тогда кто-то сказал, что «Nokia будет в кратчайшие сроки „свергнута“ и станет незначительным брендом в индустрии мобильных телефонов», вряд ли кто-то осмелился бы в это поверить. Но уже во второй половине 2011 года «Нокия», удерживавшая лидерство на протяжении 14 лет, была обогнана одновременно «Apple» и «Samsung», а спустя

всего три года, 25 апреля 2014 года, оказавшаяся в безвыходном положении «Нокия» была вынуждена продать себя «Microsoft», уйти с рынка мобильных телефонов и с тех пор так и не смогла восстановить свои позиции.

Причина громкого краха «Нокии» заключалась в том, что в период своего расцвета компания увлеклась собственным успехом, что в конечном итоге привело к трагическому финалу.

Вспомним те времена: когда Apple выпустила свой первый смартфон с большим экраном, многие поняли, что именно в этом заключается будущее мобильных устройств, но в Nokia так не считали. Там высокомерно полагали, что Apple — всего лишь «новый игрок на рынке», который пытается привлечь внимание «странным» телефоном.

В то время, оценивая с собственной точки зрения смартфоны Apple и Samsung, Nokia нашла в них множество недостатков:

Огромное энергопотребление — приходится заряжать раз в день, как пользователи могут это принять?

Слишком хрупкие — при падении на землю с большой вероятностью сломаются, в отличие от наших надежных телефонов Nokia!

Что касается главного преимущества Apple и Samsung — операционных систем, — Nokia также отнеслась к ним с пренебрежением. Они считали: раз потребители принимают Android от Samsung и iOS от Apple, то и потребители обяза-

тельно примут собственную систему, выпущенную Nokia.

Но проблема заключалась в том, что на тот момент системы Apple и Android уже были достаточно зрелыми и занимали значительную долю рынка, а Nokia не спеша выпустила свою собственную систему, причём ещё и не до конца отлаженную, но всё равно считала, что сможет победить Android и Apple. Почему? Из-за высокомерия! Nokia считала себя ведущим мировым брендом мобильных телефонов и полагала, что потребители должны «принимать» всё, что она делает.

Когда бренд настолько высокомерен, что не хочет адаптироваться к рынку, а всегда стремится заставить потребителей подстраиваться под себя, его крах не за горами — потребители отвергли смартфоны Nokia, а смартфоны за короткое время завоевали рынок мобильных телефонов, и Nokia потерпела крах.


小心脚下！不要乐
极生悲啊！

Оглядываясь на историю, мы можем найти множество подобных примеров — компании, которые в момент наибольшего расцвета внезапно терпели поражение, а затем так и не смогли восстановить свои позиции. Причина всегда одна и та же: достигнув вершин успеха, они увлекались собственными достижениями, теряли трезвый взгляд на вещи, считая, что всё, что они делают, правильно, и что действия других не могут им угрожать. В результате их слабые места становились всё более заметными, и в конце концов соперники наносили им «смертельный удар».

Когда человек наиболее уязвим? Зачастую именно в момент своего наибольшего расцвета. Если он теряет себя в этот момент, то для конкурентов это отличная возможность нанести удар. Ведь в такой момент они, как правило, теряют бдительность и становятся наиболее уязвимыми.

Из подозрительности рождаются призраки, а пустой город может отбить врага

Подозрительность отличается от осторожности. Осторожные люди делают взвешенные выводы, основываясь на фактах; хотя они тоже часто бывают настороженными, их сомнения обязательно опираются на факты и логику. А подозрительные люди часто «выдумывают из ничего»; у них развит комплекс жертвы, и они постоянно чувствуют, что «всегда найдутся злоумышленники, готовые навредить мне».

Уильям Шокли был гениальным учёным и успешным предпринимателем, который когда-то достиг невероятных высот, но в конце концов стал жертвой своей «подозрительности» и потерпел горькое поражение.



В 1932 году Шокли окончил Калифорнийский технологический институт, а в 1936 году поступил на работу в знаменитые Бельские телефонные лаборатории, где занимался исследованиями в области физики. В 1947 году Шокли изобрёл точечный транзистор, а в следующем году — совершенно новый и очень надёжный переходный транзистор, который впоследствии постоянно совершенствовался и привёл к

созданию знаменитого биполярного транзистора, известного в народе как «триод».

В 1955 году Шокли покинул лаборатории «Белл» и основал собственную компанию по производству полупроводников — «Шокли Лабораториз, Инк.» (Shockley Laboratories, Inc.). Его компания располагалась в индустриальном парке по адресу 381 Сан-Антонио-роуд в Маунтин-Вью, Сан-Франциско. Позже это место стало известно под более известным названием — «Кремниевая долина». Можно сказать, что Шокли был одним из основателей Кремниевой долины и по праву считается одним из её ветеранов.

После основания компании амбициозный Шокли нанял множество молодых талантов, но, что странно, каждый, кто хотел устроиться в его компанию, должен был сначала пройти психологический тест, поскольку Шокли опасался, что эти молодые люди могут оказаться коммерческими шпионами, посланными конкурентами. Это ярко свидетельствует о его мнительном характере.

На работе Шокли хранил записи всех телефонных разговоров сотрудников и не разрешал им делиться результатами исследований друг с другом. Чтобы гарантировать лояльность сотрудников, он даже созывал всех на тестирование на детекторе лжи. Это, естественно, вызвало недовольство у всех.

Позже кто-то воспользовался подозрительным характером Шокли и призвал сотрудников его компании к коллек-

тивному увольнению; в итоге восемь сотрудников ушли из компании. Эти восемь человек основали знаменитую компанию «Фэйнчжун Семикондукторс».

Шокли, естественно, ненавидел этих восьмерых до глубины души и прозвал их «восемью предателями». На самом деле все восемь были чрезвычайно талантливыми людьми: Роберт Нойс, Гордон Мур, Бланк, Клэр, Херни, Раст, Робертс и Гриник. Впоследствии эти имена стали нарицательными в американской полупроводниковой отрасли. При этом Роберт Нойс и Гордон Мур достигли поистине выдающихся успехов. Покинув компанию Шокли, Роберт Нойс вместе с Гордоном Муром основал компанию «Интел». Кроме того, Мур сформулировал знаменитый закон Мура — производительность процессоров примерно удваивается каждые два года, а их цена снижается вдвое. Этот закон до сих пор остается золотым правилом полупроводниковой отрасли.

Из-за своей подозрительности Шокли вынудил уйти группу чрезвычайно талантливых молодых людей, и, полагаясь только на себя, он, конечно, не мог постоянно оставаться в авангарде отрасли, поэтому его компания постепенно начала терять позиции в конкурентной борьбе. В апреле 1960 года компания Шокли была продана, и он сам превратился из академической звезды и бизнес-гения в неудачника Кремниевой долины.

Некоторым людям от природы не хватает способности доверять другим — и это их самая большая слабость. Посколь-

ку они никогда не доверяют окружающим и склонны верить в то, что «кто-то рядом хочет навредить мне или предать меня», их очень легко натравить друг на друга.

«Похвала, ведущая к гибели» — хороший способ «нижнего победить верхнего»

Чтобы погубить человека, сначала нужно свести его с ума. Поэтому на протяжении истории многие прибегали к тактике «восхваления до гибели» — поднимали соперника на высоту, недостижимую для него. Человек не может удержаться на высоте, которая ему не по силам, и рано или поздно он упадет. В тот момент, когда он упадет, из-за того, что стоял слишком высоко, он, естественно, получит гораздо более тяжёлые травмы.

Ван Цзюнь, житель эпохи Западной Цзинь, был внебрачным сыном генерала-конного Ван Шэня.

Ван Шэнь не признавал Ван Цзюня своим наследником. После смерти Ван Шэня, поскольку у него не было других сыновей, этот непризнанный внебрачный сын унаследовал семейное имущество и титул Ван Шэня, став за один раз влиятельной фигурой, обладающей огромной властью как при дворе, так и в стране.

В конце эпохи Западной Цзинь, когда «Пять ху» опустошали Китай, Ван Цзюнь укрылся в одном из уголков страны, став местным правителем, контролировавшим всю провинцию Юйчжоу.

К югу от Юйчжоу находился Цзичжоу, где правил круп-

ный военный диктатор по имени Ши Лэ, захвативший обширные территории. Ши Лэ был человеком с большими амбициями и желал поглотить владения Ван Цзюня, поэтому обратился за советом к своему стратегу Чжан Бину.

Чжан Бинь сказал: «Хотя Ван Цзюнь и является номинально подданным императорского двора, он уже давно мечтает провозгласить себя царем, но боится, что герои под небесами не подчинятся ему. Давайте временно подчинимся ему, будем всячески восхвалять его и подтолкнем к тому, чтобы он провозгласил себя царем. Когда же все под небесами набросятся на него, мы сможем воспользоваться моментом и захватить его владения!»

Ши Лэ последовал совету Чжан Бина, преподнес Ван Цзюню огромное количество золота, серебра и сокровищ, а также сказал: «Вы сейчас обладаете огромной силой и правите целой провинцией, зачем же вам подчиняться императорскому двору? Лучше провозгласите себя императором, и тогда я обязательно поддержу вас!»

В то время Ван Цзюнь ещё сохранял некоторую долю здравомыслия и не последовал совету Ши Ле сразу же. Тогда Ши Ле написал Ван Цзюню письмо, в котором говорилось: «Я — хун, потомок племени Ронг. Наше племя, спасаясь бегством в Цзи-чжоу, когда в династии Цзинь ослабли законы и порядки, по всей стране царили голод и беспорядки, а народ страдал от бедствий и бедствий, надеялось лишь найти место, где можно было бы устроиться и жить. Сейчас династия

Цзинь близка к гибели, у государства нет хозяина, поэтому народ лишился крова, и все под небом страдают. Оглянись на всю страну: только у вас есть сила и авторитет, чтобы одним призывом объединить под собой весь мир; у других таких способностей нет. Если вы намерены стать императором, я, Ши Лэ, готов служить вам в авангарде и уничтожить всех, кто осмелится воспротивиться вам. Я искренне считаю вас своими вторыми родителями и надеюсь, что вы будете относиться ко мне так же, как родители к своему ребенку».

Ван Цзюнь, видя, что Ши Лэ превозносит его до небес, естественно, был очень польщён, но всё же полагал, что Ши Лэ, будучи феодалом, так льстит ему, вероятно, преследуя скрытые мотивы, и поэтому спросил посланника, присланного Ши Лэ, Ван Цзычуня: «Твой господин Ши Лэ — тоже великий герой, он сейчас владеет самыми важными землями под небом и вполне может провозгласить себя королём или императором. Почему же он всё же пришёл ко мне, чтобы объявить себя вассалом? Не таится ли за этим какой-то заговор?»

Посланник Ван Цзычунь поспешил ответить: «Ничего подобного! Наш генерал Ши действительно обладает некоторыми талантами, но он считает, что не может сравниться с Вами. Сейчас и хунцы, и ханьцы готовы подчиниться Вам, и только в этом отношении наш генерал Ши с готовностью признает Ваше превосходство. Генерал Ши по отношению к Вашему Превосходительству — как луна по отношению к

солнцу, как реки по отношению к океану. К тому же, с древних времён и до наших дней хунцы в лучшем случае становились лишь выдающимися министрами — разве кто-нибудь из них когда-нибудь провозглашал себя королём или императором? То, что генерал Ши подчиняется Вам, — это следование воле Неба!»


你是最棒的!

После таких лестных слов Ван Цзюнь уже не смог сдерживать себя, его самолюбие раздулось, и он приготовился провозгласить себя императором.

В марте следующего года Ши Лэ снова написал письмо Ван Цзюню, в котором выразил намерение лично возглавить большую армию, отправиться в Юйчжоу, чтобы явиться к Ван Цзюню, и поддержать его в стремлении провозгласить себя императором. Ван Цзюнь, не проявляя ни капли настороженности, согласился на просьбу Ши Лэ.

Кто-то сказал Ван Цзюню: «Ши Лэ приходит с большой армией на нашу территорию. Если у него возникнут коварные намерения и он внезапно нанесет удар, мы не сможем ему противостоять. Лучше задержать его и не пускать его армию на нашу территорию».

К тому времени Ван Цзюнь, увлечённый похвалами Ши Ле, уже потерял трезвость ума и ответил: «Ши Ле пришёл, чтобы поддержать меня, разве у него могут быть скрытые намерения? Никому не разрешается преграждать ему путь». Так Ши Ле с огромной армией, не спеша, пересёк границу Юйчжоу и подошёл к стенам города Юйчжоу. Подчинённые Ван Цзюня даже открыли Ши Ле городские ворота и впустили его войска в город.

Как только войска Ши Ле вошли в Юйчжоу, они немедленно нанесли внезапный удар, убив более десяти тысяч юйчжоуских солдат, а самого Ван Цзюня взяли в плен. Настроение Ван Цзюня резко ухудшилось, он потерял самообла-

ние и стал громко ругать Ши Ле, называя его предателем, но Ши Ле лишь назвал его глупцом, а затем убил.

Ши Лэ победил гораздо более сильного Ван Цзюня, пожертвовав при этом ничтожными потерями, и ключевую роль в этом сыграла «стратегия похвалить, чтобы убить». Одна из важных причин, по которой эта стратегия сработала, заключается в трудно искоренимой слабости человеческой натуры — большинство людей готовы слушать только то, что выгодно для них самих.

Поэтому мы видим, что сначала Ван Цзюнь ещё с осторожностью относился к лести Ши Ле, возможно, осознавая, что у тех слов скрытый умысел, но он всё же хотел их слушать и не заставил Ши Ле замолчать, а потом, слушая и слушая, поверил.

Приятные слова нужно чаще говорить, но лучше реже слушать. Когда тебя хвалят, независимо от того, есть ли в этом злый умысел или нет, если слушать это слишком часто, то естественно начинаешь «верить в это». Как только ты поверишь в эти чрезмерные похвалы, ты утратишь объективное представление о себе, и тебе будет трудно принимать правильные решения.

Человек всегда вновь и вновь вступает в одну и ту же реку

«Единственный урок, который человечество извлекло из истории, — это то, что человечество не может извлечь из истории никаких уроков», — эта знаменитая фраза Гегеля

относится к тем, кто не имеет памяти, не запоминает уроки и всегда «терпит крушение» в одних и тех же водах.

К сожалению, такие люди составляют большинство человечества.

К счастью, если вы научитесь извлекать уроки из опыта и запоминать их, то сможете выйти за рамки «большинства».

Люди всегда «наказываются» за одни и те же ошибки, и в конечном счёте это происходит из-за четырёх слов — «неуемная жадность». Надо понимать, что неуемная жадность — это неисправимая слабость человеческой натуры, которую невозможно полностью преодолеть, а лишь в определённой степени сдерживать.



Большинство людей похожи на рыб в воде: увидев аппетитную наживку, они не могут удержаться от желания откусить кусочек. Даже если рыбу вытащили на берег, а потом снова бросили в воду, в следующий раз, увидев приманку, она, прекрасно понимая, что это опасно, всё равно не сможет удержаться от «порыва клюнуть». Поэтому мы видим, что во многих известных местах для рыбалки обитают так называемые «знаменитые рыбы» — их неоднократно вылавливают разные люди на одну и ту же приманку.

Рыба сталкивается с искушением приманки, а мы, люди,

на самом деле также окружены всевозможными «приманками». Разница заключается в том, что одни постоянно закидывают приманку, а другие снова и снова попадаются на крючок…

В истории был человек по имени Го Кай, ненасытный и коварный вельможа, которого, однако, часто в шутку называли «величайшим полководцем периода Воюющих царств». Дело в том, что он в одиночку «сверг» двух величайших полководцев государства Чжао — Лянь По и Ли Му. Это было «великим подвигом», о котором даже такие знаменитые полководцы государства Цинь, как Бай Ци и Ван Цзянь, не смели и мечтать. Единственным недостатком было то, что Го Кай, будучи уроженцем государства Чжао, устранял именно полководцев своей собственной страны, и его поступки в конечном итоге привели к гибели государства Чжао, из-за чего он и не дожил до старости.

Причина, по которой Го Кай решил пойти на руки против знаменитых полководцев своего государства, заключалась всего в четырёх словах — «неуемная жадность».

Го Кай, будучи важным министром государства Чжоу, был чрезвычайно алчен и, пользуясь своим служебным положением, повсеместно наживался. Его поступки вызвали недовольство знаменитого полководца государства Чжоу Лянь По. Лянь По часто упрекал Го Кая, а тот, затаив обиду, стал клеветать на Лянь По перед царем Чжоу. Царь Чжоу Даосян в то время был недалеким правителем; он поверил

клевете Го Кая и лишил Лянь По военной власти.

Вскоре государство Цинь напало на государство Чжао, и армия Чжао терпела одно поражение за другим. Цзяо Даосян, желая вновь назначить Лянь По, послал посланника, чтобы тот выяснил, в каком состоянии находится Лянь По. Го Кай, боясь, что Лянь По вновь обретёт власть и перекроет ему путь к богатству, подкупил посланника, чтобы тот сказал о Лянь По плохое. Посланник, подкупленный, доложил царю Чжао: «Лянь По уже состарился и ослабел, он не способен командовать войсками». Таким образом, государство Чжао окончательно лишилось полководца, способного переломить ход событий.

Несмотря на потерю Лянь По, у государства Чжоу всё ещё оставался знаменитый полководец Ли Му, способный противостоять государству Цинь. В последующих сражениях Ли Му укрепился на пограничных постах и отразил мощное наступление государства Цинь.

Канцлер государства Цинь Ли Си, зная, что Го Кай был алчным человеком, решил использовать эту его «слабость», чтобы устранить Ли Му. Ли Си тайно послал посланника к Го Каю, подарил ему огромное количество золота, серебра и драгоценностей и велел ему говорить перед царем Чжоу плохо о Ли Му.

Ли Му был опорой государства, щитом, защищавшим государство Чжао от Qin, а также «хранителем», обеспечивавшим жителям Чжао спокойную и благополучную жизнь —

Гуо Кай прекрасно понимал это. Однако, столкнувшись с золотом, серебром и драгоценностями, присланными из Qin, он всё же поддался искушению и согласился на условия Qin — Ли Си полностью взял слабость Гуо Кая в свои руки!

Впоследствии Го Кай заявил перед царем Чжоу: «Ли Му, опираясь на свои войска, укрепляет свою власть и питает мятежные намерения».

Царь Чжоу также был человеком, не способным извлечь уроки из прошлого: вновь поверив клевете, он, к удивлению всех, казнил Ли Му. Ли Му, один из четырёх величайших полководцев периода Воюющих царств, десятилетиями сражавшийся на полях битв, погиб не от руки врага, а от рук алчного и забывчивого Го Кая и царя Чжоу — это печально и прискорбно.

После смерти Ли Му государство Чжао утратило способность сопротивляться государству Цинь и вскоре было уничтожено. Го Кай, как предатель, также не избежал печальной участи: по преданию, позже он был казнен войсками государства Цинь крайне жестоким образом.

Внимательно наблюдая за окружающими, можно заметить, что большинство людей всегда совершают одни и те же ошибки: небрежные люди постоянно что-то теряют, вспыльчивые — всегда действуют под влиянием эмоций, а нерешительные — постоянно взвешивают все «за» и «против»… Но самая частая и самая серьезная ошибка большинства людей заключается в том, что перед лицом выгоды они становятся

алчными, думая только о настоящем и не заботясь о будущем.

Для большинства людей стремление к выгоде, напротив, становится уязвимым местом, которым легко манипулировать, а те, кто умеет использовать слабости человеческой натуры, подобны опытным рыбакам: они особенно искусно подбирают приманку в зависимости от слабостей собеседника и используют даже самую незначительную выгоду, чтобы повлиять на поведение других.

Нацеливайтесь на инерционное мышление соперника

Инерционное мышление в большинстве случаев является кратчайшим путём, позволяющим нам с лёгкостью исключить те ошибочные пути, которые уже бесчисленное количество раз опровергались опытом. Но иногда инерционное мышление превращается в клетку, заключающую нас в рамках так называемого опыта и не дающую возможности вырваться за пределы устоявшихся стереотипов.

В 1799 году Наполеон вступил в должность первого консула Франции, став фактическим правителем страны.

Только что вступивший в должность Наполеон должен был решить чрезвычайно сложную задачу — войну Франции с Австрийской империей.

В то время Австрийская империя вместе с несколькими другими европейскими странами сформировала «Второй антифранцузский альянс», который требовал от Фран-

ции восстановления монархии. Французские революционные власти, естественно, отказались подчиниться, и стороны вступили в открытый конфликт.

На территории Италии (которая в то время находилась под властью Австрийской империи) развернулись боевые действия между Францией и Австрийской империей, и французская армия, под сильным натиском противника, явно не могла больше удержать позиции.

Чтобы переломить ход войны, Наполеон решил лично возглавить армию и выступить в Италию. Между Францией и Италией лежали два горных хребта: Апеннины и Альпы. Альпы — самый высокий горный хребет Европы. Он имеет дугообразную форму, протяженность около 1200 километров, ширину от 130 до 260 километров, среднюю высоту над уровнем моря около 3000 метров, а общую площадь — примерно 220 000 квадратных километров. В их числе 82 вершины превышают 4000 метров над уровнем моря, а самой высокой из них является Монблан, высота которого составляет 4810 метров. Дороги в Альпах извилисты и труднопроходимы, а в самых опасных местах они настолько узкие, что по ним может пройти только один человек.

Поскольку Альпийский хребет слишком суров, в истории французские войска, вторгшиеся в Италию, чаще всего выбирали путь через Апеннинский хребет и никогда не шли через Альпы.

Для генералов Австрийской империи мысль о том, что

«Наполеон возглавит французских солдат и нападёт через Апеннины», стала уже привычным стереотипом. Наполеон проницательно уловил эту привычку мышления противника и решил использовать её, чтобы запутать соперника: «Вы думаете, что я ни за что не пойду через Альпы, а я пойду именно оттуда».

Вскоре Наполеон лично возглавил 37-тысячный отряд и начал одну из самых знаменитых военных авантюр в истории человечества. Чтобы выиграть время и застать врага врасплох, Наполеон повел армию по короткому пути через перевал Сен-Бернар, вошел в северную Италию и успешно пересек Альпы.

Поскольку действия Наполеона полностью застали австрийскую имперскую армию врасплох, их военные планы были полностью сорваны, и Наполеон одержал окончательную победу.



Чем более решающим является соревнование, тем силь-

нее, как правило, негативное влияние стереотипного мышления. Ведь в условиях жесткой конкуренции соперники часто прибегают к нестандартным методам, и если вы в этот момент по-прежнему будете полагаться на прошлый опыт и действовать по шаблону, вам точно не удастся противостоять сопернику, который не следует общепринятым правилам.

С другой стороны, если вам удастся обнаружить у соперника определенные проявления инерционного мышления, это будет равносильно обнаружению его слабого места. Зная об инерционном мышлении соперника, вы сможете с легкостью предсказать, какие действия он предпримет в следующий момент — это все равно что в шахматах заранее угадать, куда соперник поставит свою фигуру, и, конечно же, ваши шансы на победу значительно возрастут!

Однажды менеджер по продажам одного из производителей двигателей получил звонок от клиента, который сказал: «У ваших двигателей есть проблемы, я больше не буду покупать вашу продукцию».

Менеджер спросил: «В чём проблема?»

Клиент ответил: «Ваши двигатели нагреваются слишком сильно, я даже рукой к ним прикоснуться не могу».

Большинство двигателей во время работы нагреваются до достаточно высоких температур, и к ним нельзя прикасаться руками напрямую, поэтому слова клиента были ничем иным, как придиркой. Однако менеджер не стал опровергать его утверждение, а поддержал его: «Слишком высокая темпе-

ратура двигателя действительно представляет опасность для рук, поэтому двигатели любого производителя должны соответствовать соответствующим государственным стандартам, верно?»

Клиент ответил: «Верно».

Продавец продолжил: «Согласно государственным стандартам, рабочая температура двигателя может превышать комнатную на 22 °C. Вы же эксперт в этой области, наверняка хорошо знакомы с этим стандартом».

Эти лестные слова очень понравились клиенту, и он ответил: «Верно».

Продавец продолжил: «Производственные помещения вашего завода соответствуют стандартам и оснащены всем необходимым. Нормальная комнатная температура должна стабильно держаться на уровне 24 °C, верно?»

Клиент с гордостью ответил: «Верно, наши производственные помещения очень современные, температура в них постоянно поддерживается на уровне 24 °C».

Продавец сказал: «Видите ли, температура в помещениях вашего завода составляет 24 °C. Согласно государственным стандартам, температура двигателя должна быть около 46 °C, и при такой температуре он действительно будет немного обжигающим на ощупь. Поэтому на самом деле проблема не в нашем двигателе — это вполне нормальное явление».

К этому моменту у клиента уже сформировалось стереотипное мышление: «То, что говорит собеседник, всегда зву-

чит очень убедительно», — и он сказал: «Да, вы правы, тогда я куплю ещё 30 штук!»

Вот как можно искусно использовать инерционное мышление.

«Опыт» не вечен: в прошлом он, возможно, был правильным, но с изменением ситуации он может устареть. Чтобы использовать инерционное мышление собеседника, нужно пойти против течения — найти то, во что он твердо верит, но что на самом деле уже устарело.

Глава 2. Точное управление

Предложите ему условия, от которых он не сможет отказаться

Только уловив желания, можно повлиять на сердца людей

В общем, у каждого человека есть своя цель: кто-то стремится к славе, кто-то — к выгоде, а кто-то — к душевному спокойствию.

Те, кто стремится к славе, неизбежно станут жертвами пустой славы; те, кто стремится к выгоде, неизбежно будут ведомы корыстью; а те, кто стремится к душевному спокойствию, из-за боязни неприятностей превратятся в пешки в руках других.

В эпоху Весны и Осени у Цзи Цзингона было много выдающихся министров, среди которых были три полководца, отличавшиеся высоким мастерством в боевых искусствах: Гунсунь Цзе, Тянь Кайцзян и Гу Йэцзы. Эти трое совершили множество военных подвигов и, естественно, занимали высокие посты.

Эти трое изначально были грубыми и неотесанными людьми, поэтому, обретя власть, они, опираясь на свои заслуги, стали высокомерными, не обращали внимания на других министров, а порой даже осмеливались высказываться неуважительно в адрес Цзи Цзингона.

Князь Ци Цзин хотел разобраться с этими тремя, но не

знал, как «приступить к делу», ведь все они были заслуженными военачальниками. Если бы он расправился с ними сейчас, то неизбежно подвергся бы насмешкам и обвинениям в том, что избавляется от тех, кто помог ему добиться власти, едва они становятся ненужными. К тому же все трое обладали военной властью и были побратимами, связанными узами братства, как родные братья. Если бы они объединились и подняли мятеж, в государстве неизбежно начался бы хаос.

Однако у Ци Цзингона был советник по имени Янь Цзы. Этот человек был очень умен; он знал, что Ци Цзингон уже давно испытывал недовольство в отношении Гунсунь Цзе, Тянь Кайцзяна и Гу Йецзы, а сам он, в свою очередь, питал к ним обиду из-за того, что те часто пренебрегали им. Поэтому Янь Цзы решил избавиться от этих троих. Он обратился к Ци Цзингону и предложил ему способ устранить этих трех доблестных воинов без кровопролития.

В тот день Цзи Цзингоу пригласил этих трех доблестных воинов во дворец и сказал, что хочет наградить их драгоценными персиками, добавив, что эти персики очень редки и сейчас осталось всего два, и он не знает, как поступить. В этот момент стоявший рядом Янь Цзы сказал: «Такие драгоценные персики имеют право съесть только те, кто принёс наибольшую заслугу и обладает наибольшей силой! Кто из вас двоих их съест, решите сами».

Гунсунь Цзе сказал: «Я убил в лесу одного дикого кабана и двух тигров; будучи столь отважным, я, безусловно, имею

право съесть персик!» Сказав это, он взял один персик.

Тянь Кайцзян же сказал: «Я трижды возглавлял большую армию, отражая нападения государства Сюй, помогал государству Ци защищать границы и убил десятки вражеских полководцев. Именно благодаря мне соседние государства не осмеливаются посягать на нашу территорию. Я тоже имею право съесть персик». Сказав это, он тоже взял один персик.

Гу Ецзы сказал: «Однажды великий царь переправлялся через реку на лошади, когда вдруг из воды выплыла гигантская черепаха и вцепилась в лошадь великого царя. Я тут же прыгнул в реку, убил черепаху и спас великого царя и его лошадь. Разве такая заслуга не заслуживает хотя бы одного персика?» Увидев это, Гу Ецзы упрекнул их обоих за то, что они присвоили себе все персики.

Гунсунь Цзе и Тянь Кайцзян, услышав это, почувствовали сильный стыд и сказали: «Наши заслуги не сравнятся с его, наша отвага не сравнятся с его, но мы присвоили себе все персики — это слишком жадно, и нам стыдно дальше стоять перед Великим Князем!» Сказав это, они вытащили мечи и покончили с собой.

Гу Ецзы, увидев, что оба мертвы, сказал: «Мы трое — побратимы по клятве, мы договорились жить и умирать вместе. Теперь, когда вы оба мертвы, я не могу дальше жить в этом мире!» Сказав это, он тоже покончил с собой!

Цзи Цзингоу, увидев, что все трое поочередно покончили с собой, был глубоко тронут и немедленно приказал устро-

ить им торжественные похороны. Так в истории осталась известная история «Два персика, убивших троих воинов».



Янь Цзы смог убить трёх отважных воинов с помощью двух персиков именно потому, что воспользовался их стремлением «бороться за честь», или, иначе говоря, «сохранить лицо», а затем с помощью двух персиков «манипулировал»

их эмоциями и поведением. История «Убийство трёх воинов двумя персиками» для многих современных людей может показаться невероятной, но в эпоху Весны и Осени тогдашние учёные-чиновники придавали огромное значение чести, достоинству и рыцарской чести — это и есть так называемое «воина можно убить, но нельзя опозорить».

На разных этапах жизни у людей возникают разные желания. Чтобы повлиять на поведение человека через его «желания», необходимо учитывать конкретную ситуацию и раскрыть истинные внутренние стремления собеседника.

Жадность противника — это именно тот поворотный момент, который принесёт вам победу

У всех людей есть желания, а где есть желания, там и потребности. Только ухватившись за эти потребности, можно управлять сердцами людей и заставить собеседника добровольно пойти в том направлении, которое вы хотите. Это открытый план, от которого невозможно отказаться и от которого некуда скрыться.

В романе «Роман о Трёх царствах» есть такая история:

После того как Цао Цао привёз императора Хань Сяньди обратно в Сюйду, он провозгласил себя Великим генералом и взял под свой контроль весь двор. Лю Бу, потерпевший поражение от Цао Цао в Пуяне, бежал и оказался в Сюйчжоу, где его приютил Лю Бэй, и его войска расположились в Сяопее.

В то время Юань Шу из Хуайнаня, опираясь на свои вой-

ска, укрепил свою власть и господствовал в этом регионе; а союз Лю Бу и Лю Бэя также нельзя было недооценивать. Обе эти силы представляли собой огромную угрозу для Цао Цао и доставляли ему немало головной боли.



Столкнувшись с такой сложной ситуацией, советник Цао Цао Сюнь Юй, после некоторого размышления, предложил ему план «подстрекнуть тигра, чтобы он пожрал волка».

Во-первых, Сюнь Юй посоветовал Цао Цао написать письмо Юань Шу, в котором говорилось, что Лю Бэй собирается напасть на него со своим войском и отнять его владения. Получив это письмо, Юань Шу непременно придет в ярость и, даже если не поверит сразу, обязательно примет меры предосторожности.

Затем Сюнь Юй посоветовал Цао Цао воспользоваться указом императора, чтобы легитимизировать Лю Бэя, признав его законность, и под видом императорского указа приказать ему в качестве подданного династии Хань нападать на Юань Шу. Лю Бэй, преданный династии Хань, естественно, не откажется от приказа императора и обязательно возглавит войско для нападения на Юань Шу, в результате чего между ними непременно возникнет вражда.

Но какое отношение к этому имеет Лю Бу? В этом-то и заключается весь гений этого плана!

Как известно, Чжан Фэй однажды насмехался над Лю Бу, назвав его «рабом трёх родов», поскольку сам Лю Бу носил фамилию Лю, а после ранней смерти отца принял за приёмного отца инспектора провинции Бинчжоу Дин Юаня; позже, соблазнившись обещаниями Дун Чжао, убил Дин Юаня и, сдавшись Дун Чжао, снова принял его за приёмного отца. В древности ценилась верность одному господину до конца

жизни, но у Лю Бу был один биологический отец и два приемных отца; он сменил три фамилии, за что и был высмеян Чжан Фэем как «раб трех фамилий».

Сбежав из Чанъаня, Лю Бу поочерёдно примкнул к Юань Шу, Юань Шао, Чжан Яну и Чжан Мо, но в конце концов каждый раз уходил из-за личной выгоды. Из этого видно, что он был по-настоящему непостоянным и эгоистичным человеком, лишенным чувства добродетели и морали. Как такой человек мог быть предан Лю Бэю?

Сюнь Юй как раз проник в суть этого, точно уловил слабости в характере Лю Бу и поэтому с уверенностью пришёл к выводу: стоит только разжечь конфликт между Лю Бэем и Юань Шу, как Лю Бу непременно воспользуется этой возможностью, чтобы изменить свои намерения и нанести удар в спину Лю Бэю.

Всё произошло именно так, как и предсказывал Сюнь Юй. Когда Лю Бэй, подчинившись приказу, возглавил войско для похода против Юань Шу и вступил с ним в противостояние у Сюйе, Лю Бу, поддавшись соблазну щедрых обещаний Юань Шу, воспользовался ослаблением сил в Сюйчжоу, быстро перешёл на сторону врага, захватил Сюйчжоу и нанёс Лю Бэю жестокий удар в спину. Впоследствии, поскольку Юань Шу не выполнил обещания по поставке провианта и золота Лю Бу, между ними возникли трения.

Таким образом, Сюнь Юй, опираясь лишь на одно тайное письмо и поддельный императорский указ, сумел посе-

ять раздор между Лю Бэем и Лю Бу, превратив их в заклятых врагов, а также втянул в интригу Юань Шу, который изначально держался в стороне, разжег противоречия между этими тремя фигурами и создал благоприятные условия для расширения влияния Цао Цао.

Ключ к успеху плана Сюнь Юй заключался в том, что он точно понимал характерные черты и психологическое состояние Юань Шу, Лю Бэя и Лю Бу, а также умел использовать их личные стремления. Лю Бэй был предан династии Хань, поэтому не мог отказаться выполнить указ императора; Юань Шу был вызывающим, стремящимся к победе, высокомерным и самонадеянным, к тому же презирал Лю Бэя, поэтому «оскорбление» со стороны Лю Бэя привело его в ярость, и он не побоялся развязать войну; Лю Бу же был жадным и эгоистичным, недальновидным человеком, и даже самая незначительная выгода могла заставить его предать друзей и нарушить клятву.

В замысле Сюнь Юй Лю Бу — это близорукий тигр, Лю Бэй — волк, не властный собой, а Юань Шу — «рука», разжигающая их взаимную борьбу.

У всех людей есть желания, и именно они являются главной движущей силой их поступков. А самое сильное желание в душе — это та цена, от которой невозможно отказаться. Достаточно точно определить это желание и предложить правильную цену, чтобы взять всё под свой контроль.

Открытый заговор — честная победа в рамках пра-

вил

Открытый заговор — это «оружие мудреца», поскольку он позволяет достичь цели, не нанося ущерба собственной репутации и добродетели. Открытый заговор действует потому, что он прокладывает путь, по которому противник должен идти «добровольно», а куда этот путь приведёт — решает его создатель.

Хотя древние императоры и правили всем миром, у них была одна очень сложная и трудноразрешимая проблема — феодальные князья (князья-васалы), которые, располагая собственными войсками, укрепляли свою независимость.

В древности передача информации была неэффективной, и император не мог, сидя в дворце, управлять всеми делами страны, большими и малыми. Именно тогда возникла система феодального раздела — император делил страну на несколько частей, а затем посылал своих сыновей или доверенных лиц управлять ими. Эти принцы или доверенные лица, получившие владения в разных частях страны, и были так называемыми феодальными князьями (князьями-васалами).

На своих владениях феодальные князья практически были «местными императорами», причём их титулы передавались по наследству из поколения в поколение. Поначалу, поскольку феодальные князья были сыновьями императора или его доверенными лицами, их было относительно легко контролировать, но спустя несколько поколений отношения между ними и императором всё больше отдалялись, и мно-

гие начинали замышлять: «Какая скука быть местным императором в маленьком крае! Почему бы не свергнуть императора и не стать настоящим императором самим?» Поэтому на протяжении всех династий восстания феодальных князей были явлением нередким. Масштабные столкновения между князьями в эпоху Весны и Осени и периода Воюющих царств, «Восстание восьми князей» в династии Цзинь, южный поход Чжу Ди в династии Мин — все это типичные примеры мятежей феодальных князей. При этом Чжу Ди добился огромного успеха: он сверг своего племянника с императорского престола и сам стал императором Мин Чэнцзу.

В династии Хань также существовала вероятность восстаний феодальных князей. В те времена, после того как Лю Бань основал династию Хань, он раздал титулы многим феодальным князьям, среди которых было немало заслуженных военачальников, помогавших ему завоевать власть, таких как Чжан Эр, князь Чжао; У Жуй, князь Чанша; Ин Бу, князь Хуайнань; Цзан Ту, князь Янь; Хань Синь, князь Чу; Пэн Юэ, князь Лян; и Син, князь Хань. Помимо этих заслуженных военачальников, большинство феодальных князей были сыновьями и родственниками Лю Баня.

После смерти Лю Бана власть в династии Хань передавалась из поколения в поколение, и к тому времени, когда на престол вступил внук Лю Бана, император Хань Цзинди, феодальные князья стали серьезной угрозой для императора — эти князья правили отдельными территориями, располагая

войсками, людьми и деньгами, а некоторые из них даже не считались с императором. В результате император Цзин решительно приступил к «ослаблению феодальных княжеств», то есть к лишению феодальных князей их привилегий. В итоге эти князья отказались подчиняться даже приказам императора, и семь из них объединились, чтобы поднять восстание, которое вошло в историю как «Восстание семи князей».

Хотя в конце концов император Цзин династии Хань успешно подавил «Восстание семи князей», его план по ограничению власти феодальных князей так и не был реализован.

После смерти императора Цзин на престол вступил император У, который также стремился ограничить власть феодальных князей. Однако, учитывая уроки своего отца, он понимал, что прибегать к грубой силе в этом деле недопустимо, так как это с большой вероятностью может привести к потрясениям в стране. В этот момент один из министров императора У предложил ему знаменитый в истории «открытый заговор» — «Указ о передаче милости».


加班通道
自愿加班的人
往这边来！
比阴谋更可怕
的，是阳谋啊！

Так называемый «Указ о передаче милости» заключался в замене прежней системы «наследования старшим сыном» на систему «наследования несколькими сыновьями». Раньше после смерти феодального князя его владения полностью наследовал старший сын, а теперь после смерти феодального князя право наследования имел не только старший сын, но и второй, и третий сыновья, которые также могли унаследовать оставленные отцом владения. Таким образом, одно феодальное владение делилось между несколькими наследниками. После нескольких поколений наследования обширные крупные княжества распадались на множество мелких княжеств, которые больше не были способны противостоять императорскому двору и императору.

Почему «Указ о передаче милости» считается выдающимся «открытым заговором»? Во-первых, это открытая политика, проводимая при свете дня, а не «заговор», осуществляемый тайными маневрами. Во-вторых, хотя все князья знали, что цель «Указа о передаче милости» заключалась в ослаблении могущества феодальных государств, они не могли сопротивляться, поскольку, по крайней мере, их сыновья активно поддерживали эту политику. Если бы князья выступили против «Указа о передаче милости», им пришлось бы сначала иметь дело не с императором и императорским двором, а со своими собственными сыновьями. Чтобы избежать кровопролития между отцами и сыновьями, князья, даже пони-

мая истинный замысел «Указа о передаче милости», были вынуждены послушно его выполнять. Таким образом, император Ву из династии Хань с помощью открытого замысла успешно решил проблему князей и не оставил им никаких аргументов.

Суть открытого замысла заключается в том, чтобы решать сложные проблемы с помощью правил, которые все могут и должны принять. Напротив, тайный замысел — это решение проблем с помощью методов, выходящих за рамки правил. Тот, кто прибегает к тайному заговору, даже в случае успеха, обрекает себя на огромное бремя, поскольку, как только заговор раскрывается, он подвергается обратному удару. Например, Лю Бувей из государства Цинь был чрезвычайно способным человеком, но любил прибегать к интригам; поэтому, несмотря на то что он сыграл огромную роль в восшествии на престол Инь Чжэна, в конце концов он вызвал у того отвращение и потерпел крайне трагическую гибель.

Люди не любят интриганов, потому что те всегда добиваются выгоды для себя, нарушая правила, и вызывают у окружающих сильное чувство неуверенности — кто знает, какими средствами он воспользуется против меня в будущем? Иначе обстоит дело с теми, кто умело использует открытые стратегии: они добиваются победы честным путем, не выходя за рамки правил, поэтому даже их пораженные соперники вынуждены признать, что просто уступили в мастерстве. Это похоже на игру в шахматы: один выигрывает, следуя прави-

лам, а другой часто прибегает к нарушениям — крадет фигуры, делает лишний ход и т. п. Хотя оба являются победителями, первый вызывает уважение, а второй — лишь презрение.

Надеть на него «высокую шляпу» и подвергнуть его испытанию

Надеть на человека «высокую шляпу» — все равно что наклеить на него ярлык совершенства, недостижимого для него изначально. Впоследствии он будет руководствоваться этим ярлыком и делать то, чего от него ожидают другие. Кто побуждает его стать лучше — окружающие или он сам находится под их контролем? Имеет ли это значение?

Один молодой человек учился у своего мастера десять лет и собирался попрощаться с ним, чтобы самостоятельно построить карьеру.

Перед расставанием мастер с глубокой серьезностью сказал молодому человеку: «Начать собственное дело не так просто. Скажи мне, на что ты будешь опираться, чтобы добиться успеха?»



Молодой человек ответил: «Я приготовил сто высоких шляп».

Учитель спросил: «Шляп? А зачем они?»

Молодой человек ответил: «Учитель, вы не знаете: большинство людей в этом мире любят лесть и подхалимство.

Сколько же людей способны быть такими же чистыми душой, без привязанностей и желаний, такими разумными и честными, как вы?»

Услышав эти слова, мастер очень обрадовался и сказал: «Ты всё-таки понимаешь своего мастера. Раз так, то в будущем, если что-то случится, обращайся ко мне, я тебе помогу».

Поблагодарив мастера, молодой человек ушел. Выйдя на улицу, он улыбнулся и пробормотал про себя: «Теперь из моих ста «высоких шляп» осталось только девяносто девять!»

Вот в чём заключается хитрость «высоких шляп»: они могут заставить человека незаметно для себя потерять себя и стать инструментом в руках других. Один предприниматель потерпел крупную неудачу именно из-за «высоких шляп».

Ранее этот предприниматель занимался ресторанным бизнесом в местном районе: хотя прибыль была небольшой, за счёт большого масштаба он получал доход за счёт большого объёма продаж. Один из его заместителей был очень недоволен текущим состоянием дел, но, поскольку прибыль компании была весьма значительной, изменить бизнес-стратегию было не так просто. Тогда заместитель придумал отличный способ убедить предпринимателя изменить модель ведения бизнеса — надеть на него «высокую шляпу»!

Заместитель сказал предпринимателю:

«Вы теперь известный во всём городе предприниматель, и вам нужны несколько престижных заведений, чтобы повы-

сить имидж бренда нашей компании.

«Мы можем привлечь больше инвесторов, чтобы совместно открыть элитные отели. Благодаря вашему влиянию к вам обязательно откликнутся сотни людей, и тогда вы даже сможете закрепить за собой статус лидера ресторанного бизнеса в нашем городе!»

Под градом лестных похвал предприниматель постепенно потерял трезвый взгляд на вещи, и в результате он объединился с почти двадцатью акционерами и, на базе существующих районных заведений, добавил комплексные функции — конференц-залы, номера, банкетные залы — и открыл несколько высококлассных отелей. А тот заместитель, как инициатор всего этого, естественно, стал руководителем одного из отелей.

Однако управление ресторанами в жилых районах и высококлассными отелями — это, в конце концов, не одно и то же, и у предпринимателя не было достаточного опыта в этой сфере. Вскоре гостиничный бизнес оказался в затруднительном положении и в конечном итоге потерпел крах.

Проанализировав свои ошибки, этот предприниматель осознал: именно из-за того, что я стремился к призрачной славе, меня и использовали, и вот к чему это привело!

«Похвала» — это «снаряд», в который хитрость завернута в медовую оболочку; её сила настолько велика, что многие, попав под её удар, даже не успевают среагировать…

Воздавать другим лесть обходится крайне дешево, но за-

частую приносит отличные результаты. В мире нет такой «шапки», которая была бы столь же популярна, когда её дарят, и столь же тяжёла, когда её надевают на себя. Поэтому умение распознавать и использовать «лесть» в повседневной жизни — это наука, которую должен освоить каждый.

«Дилемма заключённого»: клетка, построенная из человеческой природы

Некоторым безразлична лояльность: их текущая лояльность может объясняться лишь тем, что у них пока недостаточно козырей для предательства. Другие же не верят в лояльность других и предпочитают сами понести более тяжелые последствия, чем поверить в то, что лояльность других может привести к лучшему исходу.

В одной зарубежной игровой телепередаче победитель получает приз в размере одного миллиона фунтов стерлингов.

Участники шоу проходят через несколько этапов отбора, и в итоге до финала доходят двое. Ведущий дает каждому по двум шарикам: на одном написано «поделить поровну», на другом — «украсть». Участники должны выбрать один из них.

Если оба выберут «разделить поровну», то они поделят между собой призовой фонд в один миллион фунтов стерлингов. Если один выберет «разделить поровну», а другой — «забрать все», то тот, кто выбрал «забрать все», получит весь миллион. Если оба выберут «забрать все», никто не получит ни пенни.

По логике вещей, выбор «поровну» является самым разумным решением, но даже если участники договорились о «поровну» перед выбором, в момент принятия решения они все равно независимо друг от друга выбирают «забрать». Почему? Потому что оба считают: даже если они договорились, другой участник может нарушить договор и выбрать «украсть», и тогда они останутся ни с чем, так что лучше сразу самим выбрать «украсть». В таком случае, если другой участник нарушит договор, в худшем случае они всё равно ничего не получат, а если он сдержит слово, а они сами выберут «украсть», то смогут забрать весь миллион фунтов стерлингов себе!

Поскольку все думают именно так, за долгое время существования программы никому не удалось заполучить этот, казалось бы, лежащий на поверхности миллион… В этом и заключается ужас «дилеммы заключённого».

На самом деле, подобные истории постоянно повторяются в истории.

В романе «Роман о Трёх царствах» Цао Цао в процессе объединения Севера сталкивался со многими сложными противниками, но самым неприятным из них был Ма Чао из Силяна. В то время Цао Цао возглавил огромную армию для похода на Ма Чао из Силяна, но был разгромлен его войсками; в суматохе сражения Цао Цао едва не попал в плен к Ма Чао. Чтобы спастись, Цао Цао был вынужден сбросить свою знаменитую красную мантию и сбрить бороду — только так

ему удалось «уберечься и остаться в живых».

Ма Чао смог победить Цао Цао не только благодаря своей собственной мощной силе, но и по ещё одной важной причине — у Ма Чао был союзник в лице Хань Суя. Хань Суй был в то время крупным военным лидером и поддерживал хорошие отношения с отцом Ма Чао, поэтому, когда Ма Чао сражался с Цао Цао, Хань Суй встал на сторону Ма Чао.

Столкнувшись с объединенными войсками Ма Чао и Хань Суя, Цао Цао оказался в затруднительном положении; он даже в отчаянии сказал своим подчиненным: «Если Ма Чао не умрет, мне негде будет похорониться!» Когда ситуация на поле боя зашла в тупик, Цао Цао внезапно придумал хитрость.

В тот день Цао Цао привёл большую армию к лагерю Ма Чао и Хань Суй. Он пришёл не для того, чтобы сражаться, а чтобы «поболтать о старых временах» с Хань Суем. Хань Суй и Цао Цао были старыми знакомыми, и Хань Суй с радостью принял приглашение Цао Цао, и они начали беседовать перед линиями обеих армий. В тот момент Цао Цао намеренно не надел доспехи, демонстрируя непринуждённость, и специально рассказывал Хань Сую забавные истории из прошлого; оба выглядели очень довольными.

Об этом узнал Ма Чао, и он начал подозревать, что Хань Суй собирается перейти на сторону Цао Цао.


我数 123，一起放手。

Спустя несколько дней Цао Цао снова написал письмо Хань Сую. В письме было много двусмысленных формулировок, а также много исправлений — Цао Цао сделал это намеренно.

Узнав о письме Цао Цао к Хань Сую, Ма Чао ещё больше заподозрил, что Хань Суй и Цао Цао замышляют что-то втайне, и поэтому он поспешил к Хань Сую, потребовав показать ему письмо Цао Цао. Чтобы доказать свою невиновность, Хань Суй отдал письмо Ма Чао. Ма Чао, взглянув на него, заметил, что многие ключевые места в письме были зачеркнуты, и заподозрил, что Хань Суй исправил текст, опасаясь, что он увидит его истинное содержание. Подозрения Ма Чао в отношении Хань Суя ещё больше усилились.

Хань Суй, видя, что Ма Чао начинает подозревать его, тоже очень испугался. Он знал, что Ма Чао — человек с высоким мастерством в боевых искусствах и вспыльчивым характером; если тот решит, что он тайно сговорился с Цао Цао, то, скорее всего, убьет его. Чтобы спасти свою жизнь, Хань Суй решил действовать первым: он пригласил Ма Чао на обед, намереваясь убить его за столом.

Ма Чао уже давно подозревал, что Хань Суй может замышлять против него, поэтому, отправляясь на пир, взял с собой много подчинённых и вооружился.

Увидев, что Ма Чао пришёл на пир с оружием, Хань Суй ещё больше убедился в том, что тот намерен покончить с ним; Ма Чао, заметив панику на лице Хань Суя, также по-

нял, что тот устроил ему «пир в Хунмэне», и между ними завязалась драка. Хань Суй не был соперником Ма Чао: получив ранения, он бежал к Цао Цао.

Так, Ма Чао и Хань Суй, которые изначально были союзниками, из-за взаимного недоверия попались на уловку Цао Цао, направленную на разжигание розни, и их союз естественным образом распался. Позже Ма Чао был разгромлен Цао Цао.

Разрыв отношений между Ма Чао и Хань Суй — типичный пример «дилеммы заключённого». Так называемая «дилемма заключённого» заключается в следующем: если двое преступников, задержанных полицией, ни один из них не сознаётся, то оба могут быть оправданы; если один из них сознаётся, а другой — нет, то тот, кто не сознался, получит тяжкое наказание, а тот, кто сознался, — относительно более мягкое; если оба сознаются, то оба получат тяжкое наказание…

В такой ситуации наиболее «выгодным» для заключённых вариантом было бы не давать показаний, а самым плачевным — дать показания обоим. Но на самом деле почти все заключённые выбирают вариант с признанием. Почему? Потому что они боятся, что если один из них признается, а другой нет, то первому присудят более мягкое наказание, а второму — более суровое, поэтому оба предпочитают просто признаться…

То же самое произошло с Ма Чао и Хань Суй: лучшим

выходом для них было бы доверие друг к другу. Но Ма Чао боялся, что, доверившись Хань Сую, он станет жертвой заговора Хань Суя и Цао Цао; Хань Суй же боялся, что Ма Чао, не доверяя ему, нанесет ему удар. В результате ни один из них не осмелился довериться другому, и в конце концов они загнали друг друга в «тупик».

Цао Цао смог манипулировать Ма Чао и Хань Суи именно благодаря тому, что воспользовался отсутствием доверия между ними: с помощью некоторых хитрых уловок он заставил обоих оказаться в «дилемме заключённого» и в итоге извлёк из этого выгоду для себя.

Зачастую по-настоящему страшными врагами являются те команды и коллективы, члены которых доверяют друг другу. Если же внутри врага отсутствует доверие, то чем больше в нём людей, тем меньше он представляет угрозу. Разжигая атмосферу подозрений внутри врага, можно полностью разрушить даже казавшегося могущественным противника.

Удовлетворяя их интересы и направляя их усилия в нужное русло, можно добиться результата

«Желания» людей имеют общие черты: основные человеческие стремления сводятся к славе, богатству, удовольствиям и стремлению к стабильности. Но «увлечения» — это другое дело: у разных людей разные увлечения, и для многих то, чем они увлекаются, может казаться незначительным, но на самом деле является их самым заветным увлечением.

Великий каллиграф Восточной Цзинь Ван Ичжи любил

гусей. Однажды он увидел гуся в доме одной пожилой женщины и очень им восхитился. Вернувшись домой, Ван Ичжи всё больше и больше думал об этом гусе и, взяв с собой своих друзей-учёных, снова пришёл к пожилой женщине, чтобы посмотреть на него.

Старушка, услышав, что к ней собирается прийти группа знаменитостей, очень обрадовалась и, не выдержав, заранее забила того гуся и приготовила из него блюдо, чтобы угостить Ван И-чжи.

Ван Ицзы был очень огорчён.

Позже Ван Ичжи услышал, что один даос держит много гусей, и отправился в даоский храм, чтобы посмотреть на них.

Придя в даоский храм, Ван Ицзы увидел, что гуси, которых разводил даос, действительно были не как все: каждый из них был белоснежным и красивым, и ему они понравились ещё больше. Боясь, что даос в будущем тоже сварит этих гусей, он сказал ему: «Я хочу купить твоих гусей, назови цену».

Даос ответил: «Мои гуси не предназначены для продажи».

Ван Ицзы спросил: «Тогда скажи, как я могу получить этих гусей?»

Даос ответил: «Давайте так: если вы перепишете для меня «Хуантинцзин», я отдам вам всех гусей, что здесь есть!»

Ван Ицзы очень хотел заполучить гусей, поэтому согласился на условие даоса, переписал для него «Хуантинцзин»,

а затем увёл с собой всех гусей.

На самом деле Ван Ичжи попался на уловку: даос разводил столько гусей именно для того, чтобы заманить Ван Ичжи в ловушку. Ещё задолго до этого даос знал, что Ван Ичжи был лучшим каллиграфом своего времени, и хотел попросить его переписать для себя «Хуантинцзин», но заполучить подлинник рукописи Ван Ичжи было не так просто — в то время даже приблизиться к нему было очень трудно.

Ван Ицзы происходил из рода Ван из Ланъя. Первый император Восточной Цзинь Сяма Жуй смог без помех взойти на престол исключительно благодаря поддержке рода Ван из Ланъя. Поэтому двор Восточной Цзинь оказывал роду Ван из Ланъя особые привилегии, а потомкам рода Ван поручались важные должности. Спустя несколько поколений клан Ван стал ведущей аристократической семьёй, уступающей лишь императорскому роду, и обычному человеку было крайне трудно приблизиться к ним. Кроме того, клану Ван не хватало ни положения, ни денег, поэтому попытаться подкупить Ван И-чжи деньгами или другими «благами», которые обычно считаются привлекательными для обычных людей, чтобы он написал для них каллиграфическую работу, было практически невозможно.

Позже даос, узнав, что Ван Ицзы страстно любит гусей, посчитал это отличным поводом для знакомства и специально завел стадо гусей, чтобы привлечь внимание Ван Ицзы. И действительно, ему это удалось!

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.