

Искусство войны. Руководство для бизнеса

Автор:

Дэвид Чейз

Искусство войны. Руководство для бизнеса

Дэвид Чейз

Война и торговля сопровождали наших предков с древнейших времен. Между этими видами человеческой деятельности не было существенной разницы. Воин занимался торговлей, а купец часто бывал воином. На войне нет непроверенных и непродуманных методов. Каждый шаг, каждое действие четко расписано, так как слишком высоки ставки. Древние ученые писали целые трактаты на тему войны. Они учили, как с наименьшими потерями добиться победы на поле сражения. Война и бизнес очень похожи. В обеих этих областях есть победители и побежденные, есть победы и поражения, есть атаки и переговоры, натиск и убеждения. «Бизнесмены» древнего мира использовали искусство ведения войны для развития торговли. Но вот наши современники военные знания почему-то совсем не жалеют. Может быть, потому что самый известный трактат о военном искусстве, написанный еще в III-V веках до нашей эры китайским полководцем Сунь-Цзы, в СССР был под запретом и им могли пользоваться только спецслужбы? Книга познакомит вас с этим древним учением, расскажет, как великие древние техники ведения войны можно использовать в современном бизнесе; как построить переговоры, чтобы изменить убеждения партнеров; какими качествами полководца должен владеть бизнесмен. Но вы можете ответить: «Мне это не интересно, я не бизнесмен». Не торопитесь. Если подумать, то каждому из нас, каким бы видом деятельности мы ни занимаемся, приходится заключать те или иные сделки, следовательно, продвигать свои идеи, изменяя убеждения своих собеседников, партнеров, друзей, членов семьи. Эта книга научит вас, как добиваться успеха в карьере, как наладить семейные отношения, влиять на людей, изменяя их идеалы, ну и, конечно, она незаменима для бизнесменов!

Дэвид Чейз

Искусство войны. Руководство для бизнеса

© Чейз, Д., 2015

© Издательство AB Publishing, 2015

ООО «Креатив Джоб», 2015

Глава первая. Сунь-Цзы и искусство войны

Борьба, наступление, оборона, столкновение, абсолютная власть, осада, резерв, шпионы, крах, трагедия, головокружительный успех... Как вы думаете, из какой сферы человеческой деятельности взяты эти слова? Согласитесь, у многих из нас при перечислении этих имен существительных перед глазами встали военные картины. Но эти слова взяты совершенно из другой области – из области бизнеса.

Что может быть общего у войны и у бизнеса?

Оказывается, много! Война – это битва за земли, за покорение народа, за власть. Бизнес – это тоже борьба, но борьба за рынок, за клиентов, это столкновение амбиций и интересов, это может быть и крах, трагедия, и головокружительный успех. В бизнесе тоже есть атаки и наступления, победы и поражения, здесь заключаются соглашения или образуются альянсы, используются донесения шпионов и обманные маневры. Бизнес имеет много общего с военными действиями, в нем действуют те же законы и стратегии, что и на войне.

За тысячи лет человечество накопило огромное количество книг по ведению войны, вывело целый свод законов и стратегий. Если их изучить и применить для ведения бизнеса, можно добиться головокружительного успеха. Присмотритесь к успеху японских, южнокорейских и даже китайских бизнесменов. Абсолютно

все лидирующие компании этих стран, ведя войну с конкурентами, используют проверенные тысячелетиями военные законы, тайные знания Востока. Настольной книгой предпринимателей Японии, Кореи, Китая, США, Англии, Германии является древнекитайский трактат «О военном искусстве», созданная Сунь Цзы.

Очень долгое время книга, написанная еще в III-V веках до нашей эры китайским полководцем Сунь-Цзы, считалась секретной, ей могли пользоваться лишь избранные лица или спецслужбы.

Трактат, написанный несколько веков назад и являющийся памятником военной литературы, не потерял актуальности и в наши дни. Но в настоящее время его используют совершенно не в военных целях. Так как текст учит вести борьбу без боевых действий, а советы универсальны, то каноны Сунь Цзы применяют в спортивных соревнованиях, в корпоративной стратегии, в ведении бизнеса и даже в образовании. Трактат, а точнее сказать, канон «О военном искусстве» предназначен не просто для чтения или ознакомления, его необходимо читать или слушать очень медленно и вдумчиво, впитывая в себя каждое его слово.

Об авторе этой книги история сохранила очень мало фактов. Родился будущий знаменитый китайский полководец в царстве Ци. Некоторые предания гласят, что в молодости он жил в уединении, а затем был рекомендован князю царства У Хо Люйу? и служил у него наемным полководцем. В одной легенде говорится, что князь пригласил Сунь Цзы для разговора о военном деле и попросил полководца продемонстрировать свое военное искусство. Сунь Цзы для демонстрации военных действий попросил предоставить ему княжеский гарем. Разбил его на два отряда и командующими назначил двух любимых наложниц князя. Сунь Цзы объяснил наложницам все построения, но когда стал подавать команды «налево», «вперед», «направо», наложницы лишь смеялись, а выполнять команды даже не думали. Сунь Цзы повторил учение несколько раз, но безрезультатно. Тогда он объявил князю, если отряд не выполняет команды, значит, это вина командира и приказал казнить наложниц. Князь заступился за своих красавиц, на что Сунь-Цзы ответил: «На войне полководец важнее правителя». Наложницы были казнены. После этого женщины, стиснув зубы, исполняли все команды своего командира.

На счету Сунь Цзы много побед. Имея всего лишь тридцатитысячное войско, он разгромил сильные китайские царства Чу, Цзинь, тем самым увеличив могущество царства У. По просьбе князя Хо Люйу? Сунь Цзы написал трактат «О

военном искусстве», который и сохранил на века имя этого китайского полководца.

Сунь-Цзы дал готовые приемы для разрешения сложных ситуаций. Всего можно выделить 36 правил. Выглядят они как образные высказывания, но концентрируют в себе стратегический принцип разрешения сложной ситуации и историческую мудрость.

Вот они:

Чтобы император переплыл море, его необходимо обмануть.

Чтобы спасти Чжа?о, надо осадить Вэй.

Убить противника чужим ножом.

Утомленного врага ожидай в покое.

Грабеж во время пожара.

Подними шум на востоке, а напади на западе.

Извлеки нечто из ничего.

Почини деревянные мостки для вида.

За огнем следует наблюдать с противоположного берега.

Кинжал спрячь за улыбкой.

Пусть вместо персикового дерева высохнет сливовое.

Овцу уведи легкой рукой.

Чтобы испугать змею, бей по траве.

Чтобы вернуть душу, позаимствуй труп.

Тигра смани с горы на равнину.

Чтобы добыть яшму, брось кирпич.

Прежде чем поймать, отпусти.

Прежде поймай главаря, а потом всех разбойников.

Вытащи хворост из-под котла.

Чтобы поймать рыбу, замути воду.

Цикада сбрасывает свою золотую кожицу.

Прежде чем поймать вора, закрой двери.

Чтобы воевать с ближними, подружись с дальними.

Чтобы напасть на Го, потребуй прохода.

Научись красть балки и менять колонны, не передвигая здания.

Грозить акации, указывая на шелковицу.

Притворяться глупцом, но не потеряй голову.

Замани на крышу и убери лестницу.

Сухое дерево укрась искусственными цветами.

Пересади гостя на хозяйское место.

Прием красоты.

Открыть городские ворота.

Посей раздор, чтобы получить желаемое.

Прием самострела.

Цепь.

Если дело проиграно – беги.

Но не стоит думать, что все эти приемы учат лишь обману и помогают уничтожить противника. Главное в достижении успеха – из противников сделать своих союзников.

Глава вторая. Военные манёвры в бизнесе

Успех в бизнесе можно сравнить с победой на поле битвы или удачной шахматной партией. Но чтобы выиграть все сражения в бизнесе, надо изучить военные законы, перенять опыт великих военных начальников или мудрость гроссмейстеров по шахматам.

Ведь законы военного искусства учат стратегическому мышлению, дают умение рассчитывать ходы и видеть их последствия, помогают делать верный анализ сложившейся ситуации, учат оценивать психологические особенности противника.

Конец ознакомительного фрагмента.

Купити: https://tellnovel.com/cheyz_devid/iskusstvo-voyny-rukovodstvo-dlya-biznesa

надано

Прочитайте цю книгу цілком, купивши повну легальну версію: [Купити](#)