



БЕЙ ПРОТИВНИКА ЕГО ЖЕ ОРУЖИЕМ: СТРАТЕГИЯ КОНТРАТАКИ (*Стратегия девятая*)

Нанести удар первым — начать атаку. Этот шаг может поставить вас в весьма невыгодное положение: вы раскрываетесь, позволяете понять, каков ваш план, тем самым ограничивая свои возможности. Вместо этого откройте для себя силу сдержанности, научитесь медлить, чтобы противная сторона атаковала первой, а затем контратаковать врага по всем фронтам, со всей присущей вам ловкостью. Если ваш противник напорист, вовлеките его в стремительную атаку, которая его ослабит. Учитесь пользоваться нетерпением неприятеля, его желанием поскорее добраться до вас — это поможет вывести его из равновесия и одержать победу. В трудные минуты не отчаивайтесь и не отступайте: любую ситуацию можно изменить к лучшему. Если вы научитесь сдерживать порывы, дожидаться нужного момента для неожиданной контратаки, то слабость обернется силой и могуществом.

СКРЫТАЯ АГРЕССИЯ

В сентябре 1805 года Наполеон Бонапарт переживал самый, пожалуй, тяжелый кризис с начала его карьеры: Австрия и Россия заключили против него союз. На юге австрийские войска атаковали французов, оккупировавших Северную Италию; на востоке австрийский генерал Карл Макк возглавлял поход большой группы войск на Баварию. Русские войска под командованием Михаила Кутузова двигались на помощь Макку. Планировалось, что объединенная армия, сильная и многочисленная, направится затем на Францию. К востоку от Вены русских и австрийцев ожидало дополнительное подкрепление, готовое вступить в дело при первой необходимости. Армии союзников вдвое превышали численностью армию Наполеона.

План Наполеона состоял в том, чтобы, используя маленькие и мобильные корпуса, поочередно, по одной разделаться с армиями союзников прежде, чем те успеют объединить свои силы. Пока набирались войска достаточной численности, он направился в Баварию, стараясь попасть туда раньше Кутузова и воспрепятствовать его соединению с Макком. Наполеону удалось добиться позорной капитуляции Макка при Ульме, практически без единого выстрела (см. стратегию 6). Эта бескровная победа была настоящим шедевром, но Наполеону этого было мало — требовалось окружить Кутузова, прежде чем тот получит подкрепление от австрийцев или русских.

С этой целью Наполеон направил основную часть своей армии на восток, к Вене, в надежде устроить там западню для русских. Однако стремительного продвижения не получилось: погода не благоприятствовала войскам, французские солдаты устали, их маршалы совершали ошибку за ошибкой, и, самое главное, коварный Кутузов, отступая, действовал еще более умело, чем в атаке.

Благополучно избежав нападения французов, он вывел свои войска к городку Ольмюц (современный Оломоуц) на северо-востоке от Вены, где дислоцировались остальные русско-австрийские силы.

Теперь ситуация была обратной: неожиданно выяснилось, что смертельная опасность грозит войскам Наполеона. Его сила заключалась в мобильности корпусов; сравнительно небольшие по размеру, они, каждый в отдельности, были довольно слабыми и уязвимыми и лучше всего действовали, если находились на небольшом расстоянии один от другого, в случае необходимости приходя друг другу на помощь. Теперь они были рассеяны вдоль длинной линии от Мюнхена до Вены, которую Наполеон захватил после победы над Макком при Ульме. Люди страдали от голода, усталости, от недостатка довольствия. Австрийцы, сражавшиеся с французами в Северной Италии, не добились успеха и теперь возвращались, но направиться на северо-восток им нельзя было позволить — это создавало опасность для южного фланга наполеоновских войск. Между тем в Пруссии, наблюдая затруднительное положение Наполеона, рассматривали вопрос о том, чтобы присоединиться к коалиции. Будь это решение принято, пруссаки нанесли бы непоправимый урон французам, разорвав их и без того ненадежные, растянутые коммуникации, — и тогда две армии, двигаясь с севера и юга, раздавили бы их насмерть.

Положение было ужасным. Что оставалось делать Наполеону? Продолжать преследовать Кутузова означало окончательно рассеять свои силы. Кроме того, русская и австрийская армии, общая численность которых теперь приближалась к 90 тысячам, занимали отличную позицию в Ольмюце. С другой стороны, оставаться на месте тоже

было крайне рискованно — неприятельские армии, окружавшие со всех сторон, могли поглотить французов. Единственной возможностью, казалось, было отступление. Именно такое решение предлагали все советники Наполеона, однако, с учетом того, что погода портилась все сильнее (стояла середина ноября), а неприятель не оставлял их в покое, даже оно могло обойтись дорогой ценой.

К тому же отступление означало бы, что славная победа при Ульме пойдет насмарку — страшный удар по боевому духу французских войск. Это отступление можно было считать официальным приглашением Пруссии вступить в войну, а там и злейшие враги — англичане, видя, насколько он сейчас уязвим, не замедлят организовать вторжение на территорию Франции. Любое решение, казалось, ведет к катастрофе. Несколько дней Наполеон был погружен в размышления, ни с кем не общался, сосредоточенно изучал карты.

Тем временем в Ольмюце императоры Австрии и России — австрийский император Франц II и молодой русский царь Александр I — вместе с командованием армий своих стран ожидали, что же предпримет Наполеон, внимательно и напряженно наблюдая за его действиями. Они загнали его в угол и не сомневались, что вскоре смогут отыграться и за унижение при Ульме, и за многое другое.

Наступило 25 ноября. Лазутчики союзников сообщили, что Наполеон двинул большую часть своей армии к Аустерлицу, располагавшемуся на полдороге между Веной и Ольмюцем.

Выглядело это так, будто он подтягивает силы к Праценским высотам, такое положение могло свидетельствовать о подготовке к сражению. Но ведь у Наполеона было всего лишь пятьдесят тысяч человек, почти вдвое меньше, чем у России и Австрии. Мог ли он надеяться наудачный исход при столь неблагоприятном, невыгодном для него раскладе? Тем не менее 27 ноября Франц II предложил ему заключить временное перемирие. Наполеон, несмотря ни на что, страшил австрийского императора; даже при имеющемся соотношении сил сражаться с ним было рискованно. Говоря по совести, император тянул время, чтобы дать возможность войскам союзников окончательно окружить французов и замкнуть кольцо. Правда, никто из командования союзников до конца не верил, что Наполеон поддастся на эту уловку.

К их удивлению, однако, Наполеон с видимой радостью принял предложение о заключении перемирия. Создавалось впечатление, что он хватается за соломинку, пребывая в паническом настроении. Это предположение, казалось, подтвердилось почти сразу же, 29 ноября, когда Наполеон оставил Праценские высоты, не успев их занять. Затем он отошел на позиции к западу от высот, при этом непрерывно передислоцируя свою кавалерию. Можно было подумать, что он пребывает в полной растерянности.

На следующий день Наполеон обратился с просьбой о встрече лично с русским царем. Но вместо себя Александр отправил на встречу эмиссара, который, вернувшись, доложил, что Наполеону не удалось утаить от него своих страхов и сомнений. Условия перемирия были довольно жесткими, но Наполеон хотя и не принял их, однако покорно выслушал, при этом держался он тихо, даже смиренно, и выглядел подавленным. Для слуха молодого царя эти известия звучали музыкой — он горел нетерпением, предвкушая долгожданную схватку с Наполеоном. Он истомился от ожидания.

Оставив Праценские высоты, Наполеон, казалось, поставил себя в еще более невыгодное положение: его позиции с юга были ослаблены, а путь к отступлению, на юго-запад от Вены, катастрофически незащищен. Армии союзников могли взять Праценские высоты, затем повернуть на юг, прорвать слабое место в обороне Наполеона, отрезать ему пути к отступлению, после чего, двинувшись на север, окончательно замкнуть кольцо окружения и довершить дело полным разгромом французской армии. Чего еще ждать? Более благоприятной возможности и представить было невозможно. Царь Александр и его молодые генералы горячо убеждали более осторожных австрийцев и наконец уговорили-таки начать наступление.

Атака была предпринята ранним утром 2 декабря. Две небольшие дивизии начали продвижение по направлению к французам с севера, а одновременно с этим австрийские и русские солдаты непрерывным потоком двинулись к Праценским высотам. Заняв их, они направились к югу, к слабому участку в обороне французов. Хотя они и встретили сопротивление, с немногочисленным неприятелем удалось быстро справиться, и вскоре ключевые позиции были заняты, что дало возможность повернуть на север и окружить армию Наполеона.

Однако к девяти часам утра, когда последние отряды союзнических войск (в общей сложности около шестидесяти тысяч человек) подходили к высотам и направлялись на юг, среди командования союзников распространилось известие: происходит что-то непредвиденное — внезапно крупное подразделение французов, которого до сих пор никто не видел, поскольку его укрывали Праценские высоты, внезапно появившись, направлялось прямо на юг, к городку Працен и центру фронта союзников.

Кутузов первым оценил грозящую опасность: союзники бросили столько сил к бреши во французском фронте, что их собственный центр оставался теперь незащищенным. Полководец попытался вернуть последние отряды, направлявшиеся к югу, но было поздно.

К одиннадцати часам утра французы вновь захватили высоты. Хуже того, с юго-запада к ним подошло подкрепление, так что южные позиции были теперь защищены, не давая союзникам окружить наполеоновскую армию. Ситуация теперь полностью переменялась.

Французы через Працен устремились к центру союзнических позиций, стараясь отрезать войскам путь к отступлению на юг. Теперь силы союзников были разделены на части — на севере, в центре и на юге, — изолированные друг от друга. Русские, находившиеся в самой южной позиции, попытались отступить далее к югу, но тысячи солдат навсегда остались там, на замерзших прудах и озерах. Ломался лед, по которому была артиллерия Наполеона, и солдаты тонули. Потери были велики. К пяти часам пополудни разгром был завершен. Объединенная армия Австрии и России понесла чудовищные потери, несравнимо большие, чем у французов. Разгром был полным, ущерб оказался таким, что союз распался. Кампания, таким образом, была завершена. Наполеон непостижимым образом сумел превратить неизбежное поражение в свой величайший триумф.

Толкование

Во время кризиса, приведшего к Аустерлицкому сражению, советники и маршалы Наполеона думали лишь об отступлении. Иногда лучше, казалось им, смириться с

неудачей, принять ее, не упорствуя, перейти от наступления к обороне. По другую сторону стояли союзники, также уверенные в слабости Наполеона. Они могли собираться окружать его или атаковать — в любом случае планировались наступательные действия.

Посередине между ними находился Наполеон, который, будучи стратегом, сумел подняться над собственными советниками и маршалами, с одной стороны, и над союзниками — с другой. Его превосходство проявилось в удивительной гибкости и подвижности мысли. В его представлении оборонительная позиция была превосходным способом замаскировать подготовку к наступательным действиям, контратаке, а наступательные действия зачастую являлись собой великолепный камуфляж, помогающий отвлечь внимание от слабой позиции. То представление, которое разыграл Наполеон при Аустерлице, не было ни отступлением, ни атакой, а было неким приемом куда более тонким и искусным: он сплавил оборону с нападением, и в результате получилась отменная западня.

Возведя наступательные действия в ранг обычая, мы создаем себе множество врагов и, кроме того, рискуем выйти из себя и потерять контроль над собственным поведением. Однако так же плохо и постоянно пребывать в обороне — ведь если подобная безответность становится дурной привычкой, мы то и дело позволяем загнать себя в угол. В обоих случаях мы вполне предсказуемы, и наши действия не стоит труда спрогнозировать.

Вместо этого подумайте о третьем варианте, так талантливо примененном Наполеоном. Временами и впрямь полезно казаться беззащитным и слабым, благодаря этому соперники перестанут видеть в вас угрозу и расслабятся, утратив бдительность. Но в подходящий момент, нащупав брешь, вы оперативно перестраиваетесь на атаку.

Старайтесь держать свою агрессивность под контролем, а слабость используйте для того, чтобы замаскировать истинные намерения. Тогда трудная ситуация, когда окружающим будет казаться, что вы обречены и думаете лишь о том, как бы унести ноги, станет для вас прекрасной возможностью. Изображая слабость, вы сможете заморочить агрессивных врагов, так что они безбоязненно приблизятся, забыв об осторожности. Теперь, когда вы застали их врасплох, когда они меньше всего ожидают, самое время перейти в наступление. Перемешивая таким образом атаку и отступление, вы всегда будете опережать своих менее гибких оппонентов. Лучший удар — тот, подготовка которого прошла для всех незамеченной.

Как ни безнадежны положение и обстоятельства, не отчаивайся. Когда все внушает страх, оставайся бесстрашным. Когда тебя окружают опасности, не бойся их. Когда нет никаких возможностей, полагайся на находчивость. Когда тебя застигают врасплох, застигни врасплох своего неприятеля.

Сунь-Цзы (IV в. до н. э.)

ДЖИУ-ДЖИТСУ

В 1920 году Демократическая партия выставила кандидатом на президентские выборы губернатора Огайо Джеймса Кокса - предполагалось, что он станет преемником уходящего президента Вудро Вильсона. Тогда же в качестве претендента

на должность вице-президента был назван тридцативосьмилетний Франклин Делано Рузвельт.

Рузвельт служил под началом Вильсона и был помощником министра военно-морских сил; более важное обстоятельство заключалось в том, что он был родственником Теодора Рузвельта, занимавшего пост президента в первое десятилетие XX века и по-прежнему весьма популярного в стране.

Республиканцы выставили кандидатуру Уоррена Дж. Хардинга. Кампания обещала быть изнурительной. У республиканцев хватало денег; они разыгрывали имидж Хардинга — «простого, общительного парня» — и избегали разговоров на спорные темы. Кокс и Рузвельт отвечали яростными нападками, строя свою кампанию на поддержке основного тезиса Вильсона: участия США в Лиге Наций, которое, как они надеялись, могло принести стране мир и процветание. Рузвельт вел кампанию по всей стране, произнося речи одну за другой, — идея состояла в том, чтобы противопоставить республиканцам, вложившим в свою кампанию немалые средства, голый энтузиазм. Однако предвыборная гонка оказалась крайне неудачной: Хардинг стал президентом с колоссальным перевесом — это была одна из самых убедительных побед в истории американских выборов.

Год спустя Ф. Д. Р., как называли его американцы, заболел полиомиелитом, в результате болезни у него отнялись ноги. Тяжелый недуг, поразивший его вслед за провальной кампанией 1920 года, обозначил поворотный пункт в жизни этого человека: внезапно осознав свою физическую слабость и ощутив близость смерти, он ушел в себя, много думал и многое увидел в новом свете. Мир политики порочен и построен на насилии. Для того чтобы победить на выборах, политики готовы на все, они не брезгуют никакими средствами, чтобы свалить соперника. Человек, пытающийся выдвинуться на заметную должность, волей-неволей должен вести себя так же нечистоплотно и беспринципно, как и его соперники, а иначе невозможно не только добиться успеха, но даже просто выжить.

Но такой подход не импонировал Рузвельту, кроме того, у него просто не хватило бы на это физических сил. Он решил предпринять попытку разработать совершенно другой политический стиль — такой, который выделил бы его из толпы и дал серьезное преимущество.

В 1932 году, когда закончился срок пребывания Ф. Д. Р. в должности губернатора Нью-Йорка, он выдвинул свою кандидатуру на президентских выборах против претендента от республиканцев Герберта Гувера. В стране был разгар Великой депрессии, и Гувер, похоже, не знал, как справиться с этим обстоятельством. Играть в обороне, оправдывая политику своей партии, которая привела страну к кризису, было затруднительно, поэтому Гувер предпочел сценарий, по которому действовали в 1920 году демократы: он перешел в наступление и яростно атаковал Рузвельта, обвиняя его в приверженности социализму. Рузвельт, в свою очередь, много ездил по стране, излагая планы выведения страны из сложившейся ситуации. Он особо не вдавался в подробности, не реагировал и на выпады Гувера, но демонстрировал компетентность, глубокое понимание момента и к тому же буквально излучал спокойную уверенность. Гувер, напротив, держался резко и агрессивно. Пожалуй, из-за Депрессии любые его слова и действия были заранее обречены на провал, но он проиграл с гораздо более разгромным результатом, чем предполагал: масштаб победы Рузвельта — почти вчистую — оказался сюрпризом для всех.

В первые недели после выборов Рузвельт почти не показывался на публике. Постепенно противники-республиканцы начали использовать его отсутствие для нападок, высказывая предположения, что свежее испеченный президент струсил, что он не готов исполнять свои обязанности. Критика становилась все более едкой и злобной. Однако во время инаугурации Рузвельт произнес вдохновенную речь и в первые же месяцы работы, известные ныне как «Сто дней Ф. Д. Р.», перешел от кажущейся пассивности к настолько активным и решительным действиям, прежде всего в области изменения законодательства, что страна сразу почувствовала — наконец-то что-то реально делается. Издевательская критика прекратилась.

На протяжении нескольких последующих лет та же схема неоднократно повторялась. Рузвельту приходилось встречать сопротивление: Верховный суд, например, неоднократно отклонял его проекты, а враги всех мастей (сенатор Хью Лонг и профсоюзный лидер Джон Л. Льюис слева, религиозный лидер Чарлз Кофлин и влиятельные бизнесмены со стороны республиканцев) то и дело затевали в прессе враждебные кампании. Рузвельт уходил в тень, стараясь не привлекать к себе внимания. В его отсутствие атаки возобновлялись с новой силой, советники Ф. Д. Р. приходили в ужас, но он лишь выжидал, точно рассчитывая время. Он знал: рано или поздно всем надоедят эти бесконечные нападки и обвинения, отчасти потому, что, отказываясь отвечать на них, он неизбежно вскрывал тенденциозность и пристрастность оппонентов. Затем — обычно за месяц-другой до выборов — он переходил в наступление, доказательно отстаивая свои позиции. Он нападал на соперников настолько внезапно и с такой силой, что, как правило, заставлял их врасплох. Время атаки выбиралось и с тем расчетом, чтобы всколыхнуть публику, привлекая к себе внимание в нужный момент.

В периоды, когда Рузвельт «молчал», нападки его противников все усиливались, становясь все более враждебными, но это только давало ему материал, который можно было использовать позднее, обернув истерию себе на пользу и представив оппонентов в невыгодном, смешном свете. Самый знаменитый пример относится к президентским выборам 1944 года. Тогдашний кандидат от республиканцев Томас Дьюи организовал целую серию обличительных выступлений против Ф. Д. Р., сделав предметом критики его супругу, сыновей и даже собаку, шотландского терьера Фалу, которого обвинил в том, что он-де жирует на деньги налогоплательщиков. Рузвельт в своем выступлении в ходе кампании заметил: «Республиканским лидерам мало нападений лично на меня или моих сыновей — теперь они принялись за моего песика, Фалу. В отличие от членов моей семьи Фалу очень обиделся. Когда он узнал, что республиканские писатели-фантасты сочинили историю, будто я забыл его на Алеутских островах и выслал за ним эсминец — что обошлось налогоплательщикам не то в два, не то в три, не то в восемь, не то в двадцать миллионов долларов, — то был возмущен до глубины своей маленькой шотландской души. С тех пор он не может найти себе места. Я привык выслушивать злобную клевету о самом себе, но полагаю, что имею право возразить, когда эти пасквилы задевают мою собаку».

Речь оказалась не просто забавной и остроумной, но и беспощадно действенной. А что могли сказать оппоненты, когда их собственные слова, приводимые в речах Рузвельта, становились оружием против них же?

Шли год за годом, противники Рузвельта выбивались из сил, но по-прежнему не могли одолеть его, набирая очки, когда это не имело никакого значения, и проигрывая ему одни выборы за другими.

Толкование

Рузвельт не терпел, чтобы его загоняли в угол, не оставляя вариантов. Отчасти это объяснялось его мягким характером; он предпочитал приспосабливаться к обстоятельствам, лавировать, стараясь прикладывать для этого как можно меньше усилий. Кроме того, дело было и в его физическом состоянии — он ненавидел ощущение беспомощности и неполноценности. В самом начале, когда Рузвельт участвовал в кампании, построенной по стандартной для американских выборов агрессивно-напористой схеме, горячо доказывая свою правоту и атакуя противников, он чувствовал себя безнадежно скованным. Этот неудачный опыт многому научил его — в частности, ему открылась мощь, кроющаяся в сдержанности. С тех пор он изменил линию поведения, предоставляя соперникам возможность первыми нанести удар: атакуя Рузвельта или критикуя его политику, они тем самым подставляли себя под удар, позволяя ему точно определить бреши в обороне и позднее использовать против соперников их же собственные высказывания. Продолжая хранить молчание во время ожесточенных и агрессивных атак, он провоцировал оппонентов, добивался, чтобы они потеряли контроль над собой и перешли грань дозволенного (ничто так не бесит и не выводит из себя, как отсутствие реакции), так как злобные и порой абсурдные обвинения играли против них. Их собственная злость ослабляла их, делала уязвимыми, и тогда Ф. Д. Р. выходил из тени, чтобы нанести смертельный удар.

Стиль Рузвельта можно сравнить с джиу-джитсу — японским искусством самообороны. Опытный боец в джиу-джитсу дразнит противника, оставаясь невозмутимо спокойным, и вынуждает его первым перейти в наступление. Когда же противник наносит первый удар или совершает захват — толкает или тянет, — он движется синхронно с ним, оборачивая его силу против него же. Он ловок и расторопен, в нужный момент он делает шаг вперед или шаг назад, так что замахнувшийся для удара противник теряет равновесие: нередко это оканчивается падением, а если даже противнику удастся устоять на ногах, то он все равно не успевает собраться, и вот тут-то самое время нанести ему ответный удар. Агрессивный напор оборачивается слабостью, так как втягивает в наступательные действия, заставляя выставить напоказ свои стратегические планы. К тому же, начав наступление, бывает очень трудно вовремя остановиться.

В политике стиль джиу-джитсу дает неоценимые преимущества. Он позволяет сражаться, не выглядя при этом агрессивным. Он помогает сберечь силы и энергию, ибо, пока ваши соперники изматываются, вы остаетесь над схваткой. К тому же этот стиль расширяет возможности, позволяя строить контратаку, исходя из того материала, что предлагают вам оппоненты.

Агрессия обманчива: она таит в себе слабость. Агрессоры не способны совладать с собственными эмоциями. Они не могут набраться терпения, чтобы дождаться подходящего момента, не могут пробовать разные подходы и не могут остановиться, чтобы задуматься и попытаться захватить врага врасплох. В потоке нахлынувшей ярости они кажутся сильными, но чем дольше длится атака, тем очевиднее проступают лежащие в основе слабость и неуверенность. Легко, уступив своей несдержанности и

нетерпению, сделать первый шаг, но куда больше силы требуется для того, чтобы сдержаться, терпеливо уступая другому возможность вести игру. Такая внутренняя сила почти всегда способна одержать верх над поверхностной агрессивностью.

Время работает на вас. Пусть ваши контратаки будут молниеносными и внезапными, как у кошки, которая, бесшумно подкравшись на мягких лапках, стремительно бросается на добычу.

Пользоваться стилем джиу-джитсу можно практически во всем, что бы вы ни делали: пусть он станет вашим способом отвечать на агрессивность в повседневной жизни, способом, позволяющим смело в лицо обстоятельствам.

КЛЮЧИ К ВОЕННЫМ ДЕЙСТВИЯМ

Тысячи лет назад, на заре военной истории, разные стратеги, принадлежавшие к разным культурам, отмечали своеобразный феномен: в бою обороняющаяся сторона нередко побеждает. Этому подыскивали самые разные объяснения. Во-первых, когда зачинщик атаковал, ему больше уже нечем было поразить противника — у защищающейся стороны были все возможности понять его планы и предпринять ответные действия. Во-вторых, если защищающемуся удавалось каким-то образом отразить первое нападение, нападающий оказывался в слабой позиции, его армия успевала выбиться из сил, дисциплина падала. (Требуется больше сил и энергии, чтобы захватить землю, чем удержать ее.) Если защитникам удавалось воспользоваться этим преимуществом и нанести контрудар, нередко этого было достаточно, чтобы заставить нападающего отступить.

Искусство контратаки было разработано именно на основании этих наблюдений. Основные положения этого искусства состоят в том, чтобы заставить неприятеля сделать первый ход, активно заманивая его, провоцируя на атаку, которая истощит силы и выведет из равновесия его войско, а затем воспользоваться его слабостью и беспорядком. Это искусство доведено до совершенства таким теоретиком военной науки, как Сунь-цзы, и отточено на практике великими полководцами, например Филиппом Македонским.

Из контратаки, по сути дела, возникло и развилось все современное оперативное искусство. Будучи первым примером хитроумного, лукавого подхода к войне, она демонстрирует подлинный прорыв в мышлении: на смену войне прямолинейной, жестокой приходит тонкая, обманчивая контратака, использующая силу врага для того, чтобы нанести поражение ему же. Хотя контратака — это одна из самых древних и основополагающих стратегий в военном деле, она остается во многом более эффективной и в современных условиях, демонстрируя свою гибкость и многоликость. Это была излюбленная стратегия Наполеона Бонапарта, Лоуренса Аравийского, Эрвина Роммеля и Мао Цзэдуна.

Принцип контратаки применим в любом конфликтном окружении, при любой ситуации или форме конфликта, поскольку базируется на определенных и неизменных свойствах человеческой природы. Все мы — существа в основе своей нетерпеливые. Нам трудно, почти невыносимо ожидать чего-то; мы хотим, чтобы наши желания исполнялись как можно скорее. Это наш недостаток, наша слабость, ибо зачастую мы ввязываемся во что-то, не дав себе труда как следует все взвесить и обдумать. Устремляясь вперед очертя голову, мы ограничиваем собственные возможности, а

нередко и навлекаем на себя всевозможные неприятности. Напротив, терпение — особенно на войне — окупается сторицей: оно позволяет нам досконально разобраться в ситуации, просчитать все варианты и возможности, точно рассчитать время нанесения ответного удара, который застал бы неприятеля врасплох. У человека, способного затаиться и дожидаться правильного момента, чтобы начать действовать, почти всегда есть преимущество над теми, кто поддается своей природной нетерпеливости.

Первый шаг в овладении искусством контратаки — научиться владеть собой, особенно держать себя в руках в конфликтных ситуациях.

Как только вы научитесь держать себя в руках, сразу обнаружится, что ваши возможности чудесным образом расширились. Вместо того чтобы мотать свои нервы в ежедневных мелких стычках, вы отныне можете беречь силы, выжидая правильного момента, использовать промахи окружающих себе на пользу и сохранять четкость и ясность мысли в самых сложных положениях. Вам откроются широкие возможности контратаки там, где другие увидят лишь неизбежность отступления или даже бегства.

Секрет успешной контратаки заключается в том, чтобы оставаться невозмутимым, когда противник раздражен и взволнован. В Японии XVI века распространился новаторский боевой стиль, который назывался синкагё-рю (путь бесплотной тени): воин начинал поединок, повторяя, как в зеркале, все движения соперника, копируя каждый его шаг, каждый поворот, каждый жест, каждый рывок. Это буквально сводило соперника с ума, поскольку он не мог разгадать намерений самурая, не мог найти никакого смысла в том, что тот делал. В какой-то момент он терял самообладание, его внимание ослабевало, и тогда самурай синкагё стремительно переходил в нападение, нанося роковой смертельный контрудар.

Самураи, применявшие стиль синкагё, считали, что залог успеха в смертельной схватке на мечах кроется не в активности, а в пассивности. Повторяя, как в зеркале, движения соперника, они приобретали способность проникнуться его настроением, понять его замыслы и мысли. Оставаясь совершенно спокойным и терпеливо наблюдая, самурай мог точно определить момент, когда его соперник перейдет в наступление. Эта готовность отражалась в глазах, в едва заметном подрагивании рук. Чем большее возбуждение охватывало этого человека, чем больше он старался поразить самурая, тем более неустойчивой делалась его позиция, тем уязвимее он становился.

Самураи синкагё не знали поражений. Подражание людям — когда к ним рикошетом возвращается то, что они только что адресовали вам, — один из мощных вариантов контратаки. В повседневной жизни подражание и пассивность гипнотизируют людей, их настороженность исчезает, бдительность притупляется, и они подставляются под удар. Но возможна и другая реакция — это может нервировать людей, вызывать у них чувство дискомфорта. Ведь они ощущают, как их мысли становятся вашими; вы высасываете их, подобно вампиру, а ваша пассивная внешность только служит прикрытием, чтобы они, потеряв осторожность, поддались на эту уловку. Между тем в ответ вы не даете им ничего своего, оставаясь непроницаемым; они не могут прочесть ваши мысли. Ваша контратака будет для них полнейшим сюрпризом.

Контратака особо эффективна против тех, кого нередко называют варварами, — мужчин, а порой и женщин, слишком агрессивных по природе своей. Не давайте подобным типам запугать себя — на самом деле они слабы, их легко обмануть и

запутать. Уловка состоит в том, чтобы раздражить их, прикидываясь слабым или глупым, создать у них впечатление, что вы для них — легкая добыча.

В эпоху Сражающихся царств — период соперничества нескольких государств в Древнем Китае — государство Ци оказалось под угрозой нападения могущественных войск другого государства, Вэй. Полководцы Ци обратились за советом к прославленному стратегу Сунь Биню (потомку и последователю самого Сунь-цзы). Тот поведал им, что военачальники царства Вэй смотрят на армию Ци сверху вниз, унижительно отзываясь о воинах как о трусах. В этом, продолжал Сунь Бинь, таится ключ к победе. Он предложил план: проникнуть на земли Вэй с большим войском и развести тысячи бивачных костров.

На другой день оставить половину костров, еще через день уменьшить число костров в половину. Доверившись Сунь Биню, генералы Ци поступили так, как он советовал.

Главнокомандующий царства Вэй, конечно, своевременно получил от разведки известие о вторжении, были упомянуты и костры. У него было предвзятое мнение о трусости противника, как мог он истолковать сведения о том, что число костров уменьшается? Стоит напасть со своей конницей и разбить малодушных врагов, следом он пустит пехоту, и они, не встретив сопротивления, войдут в Ци. Сунь Бинь, узнав о приближении конницы Вэй, рассчитал, сколько времени им понадобится, чтобы добраться до места, затем отступил и расположил свое войско в узком горном проходе. Он велел срубить толстое дерево, ободрать с него кору, а потом написал на бревне: «Полководец Вэй умрет у этого дерева». Бревно бросили поперек дороги, по которой должно было пройти войско Вэй, а по обе стороны прохода затаились лучники. Поздно ночью полководец армии Вэй во главе своей кавалерии добрался до места, где путь преграждало бревно. На нем виднелась какая-то надпись, и он приказал подать факел, чтобы осветить ее. Свет факела послужил сигналом для лучников Ци: дождь стрел посыпался на всадников, оказавшихся в западне. Полководец Вэй, осознав, что оказался в ловушке, сам лишил себя жизни.

Сунь Бинь построил всю операцию против главнокомандующего царства Вэй на тонком знании личности этого человека, надменного, горячего и вспыльчивого. Обернув эти качества неприятеля себе на пользу, разжегши в нем жадность и агрессию, Сунь Бинь сумел подчинить себе его разум. Вы тоже должны изучить те эмоции своих соперников, с которыми им труднее всего справиться, а потом постараться вызвать их. Сделав незначительное усилие, вы добьетесь того, чтобы они открылись, подставились под ваш контрудар.

Современный семейный психолог Джей Хейли отмечает, что для многих сложных людей притворство является стратегией — методом обретения власти над окружающими. Они сами себе выдают лицензию — право быть невыносимыми, невротичными. Если вы реагируете на их поведение, сердитесь, пытаетесь успокоить, значит, они добились ровно того, чего хотели: затронули ваши чувства и завладели вашим вниманием. Если, с другой стороны, просто игнорировать их выходки, позволяя выходить из себя, то и этим вы играете им на руку — ведь они владеют ситуацией в еще большей степени. Однако Хейли обнаружил весьма интересную вещь: если потакать поведению этих сложных людей, соглашаться с параноидальными идеями, даже подталкивать к их продолжению, это может изменить динамику, а иногда и повернуть ее в обратном направлении. Ведь это совсем не то, чего от вас ждут;

получается, что теперь они делают то, чего хотите вы, а значит, происходящее разом теряет для них всякий интерес. Это и есть стратегия джиу-джитсу: вы используете энергию противника против него. В общем и целом позволяя людям следовать в естественном для них направлении, уступая их неврозам или природной алчности, вы получите над ними больше власти, чем оказывая им активное сопротивление. Они либо окажутся в неприятнейшем для себя положении, зайдя слишком далеко, либо безнадежно запутаются, а оба этих исхода вам только на руку.

Если вы оказались в беде или в ситуации, когда приходится обороняться, самая страшная опасность — побуждение все преувеличивать. Люди нередко переоценивают возможности неприятеля, представляя себя слабее, чем это есть на самом деле.

Ключевой принцип контратаки — ни при каких обстоятельствах не сдаваться, не рассматривать ситуацию как безнадежную. Неважно, насколько сильным кажется вам противник, у него обязательно найдутся слабые стороны, незащищенные фланги, по которым можно наносить удары и использовать их для контратаки. Ваша собственная слабость может стать силой, если вы правильно разыграете эту карту; немного ума и хитрости, и вы сможете повернуть ситуацию себе на пользу. Только так, а не иначе вам следует рассматривать любую проблему, любую трудность на пути.

Враг кажется могущественным, потому что обладает особой силой или возможностями. Это могут быть деньги или связи, большая армия или большая территория или совсем уж тонкие вещи — моральное состояние и блестящая репутация. В чем бы ни была сила противника, ее следует рассматривать как потенциальную слабость, хотя бы потому, что он на нее рассчитывает: нейтрализуйте ее, и противник станет уязвимым. Ваша задача — поставить противника в ситуацию, в которой он не сможет воспользоваться своим преимуществом.

В 480 г. до н. э., когда персидский царь Ксеркс захватил Грецию, у него было гораздо больше войска и, самое главное, огромное превосходство во флоте. Но афинский полководец Фемистокл сумел обратить эту силу в слабость: он заманил персидские корабли в узкие проливы за островом Саламин. В этих опасных, беспокойных водах сам размер кораблей, их кажущаяся сила обратились в кошмар: они совершенно не могли маневрировать. Греки контратаковали и разбили персидский флот. Саламинское сражение положило конец захвату Греции.

Если преимущество вашего противника выражается в том, что он более умело сражается, то лучший способ его нейтрализовать — учиться у него, подражать ему, применяя полученные уроки для своих целей. В XIX столетии апачи — индейские племена юго-запада Северной Америки — на протяжении многих лет успешно противостояли вторжению войск США. Они вели партизанскую войну, основанную на безупречном знании местности. Никакие ухищрения против них не срабатывали, казалось, ситуация была безнадежна, пока за дело не взялся генерал Джордж Крук. Он нашел предателей среди апачей и нанял их, чтобы те обучили его солдат приемам индейской войны, а также работали в разведке. Приспособившись к стилю индейской войны, Крук сумел нейтрализовать силу апачей, и дело в конце концов закончилось их поражением.

После того как вам удалось нейтрализовать силу противника, остается поставить с ног на голову свои слабости. Если, например, ваши войска невелики, это означает, что они подвижны: используйте их мобильность для контратаки. Возможно, ваша репутация не так безупречна, как у вашего соперника, — это означает одно: случись

что, вам придется меньше терять, чем ему. Бросайтесь грязью — что-то пристанет, и постепенно ваш неприятель опустится до вашего уровня.

В любом случае можно найти способ повернуть вашу слабость себе на пользу.

Сложности в общении с окружающими неизбежны: всегда нужно быть готовым защищать себя и иногда переходить в наступление.

Дилемма современного мира состоит в том, что атакующий стиль не приветствуется, считается неприемлемым — нападете, и ваша репутация серьезно пострадает, вы окажетесь в изоляции, да еще и обзаведетесь новыми врагами и недоброжелателями. Контратака — решение проблемы. Позвольте своему противнику сделать первый шаг, изображайте жертву. Не предпринимая каких-либо активных действий, вы, однако, имеете возможность влиять на мысли своих соперников.

Добейтесь того, чтобы они захватили приманку и очертя голову кинулись в атаку. Когда дело окончится провалом, им некого будет винить, кроме самих себя, а главное, все окружающие тоже будут винить во всем их. Таким образом, вы и одержите победу с точки зрения приличий, и выиграете само сражение. Мало найдется стратегий, которые бы давали подобную гибкость и силу.

АВТОРИТЕТНОЕ МНЕНИЕ

Искусство войны в целом представляет собой хорошо продуманную и всесторонне обоснованную оборону, за которой следует быстрое и решительное нападение.

*Наполеон Бонапарт
(1769–1821)*

ОБОРОТНАЯ СТОРОНА

Стратегия контратаки применима не во всякой ситуации, бывают случаи, когда просто необходимо напасть первым, захватив противника врасплох и заставив его обороняться прежде, чем у него будет время обдумать происходящее. Будьте внимательны, подвергайте ситуацию детальному анализу. Если неприятель слишком умен и рассудителен, чтобы потерять терпение и напасть на вас, или если вы рискуете слишком многого лишиться, пока выжидаете, переходите к наступательным действиям. Кроме того, не стоит постоянно эксплуатировать один и тот же метод, лучше варьировать их, всегда имея стратегию-другую в запасе. Если ваши недруги привыкли к тому, что вы всегда выжидаете, чтобы контратаковать, значит, пора удивить их и сделать первый ход. Итак, чередуйте стратегии. Взгляните на ситуацию и постарайтесь предпринимать такие решения, чтобы всякий раз заставить противников врасплох.

Начало:

- 1) https://www.datocms-assets.com/63284/1732378406-first-strategy_arm.pdf
- 2) https://www.datocms-assets.com/63284/1735414231-last-wars_arm.pdf
- 3) https://www.datocms-assets.com/63284/1740855330-keep-ur-head_arm.pdf

- 4) https://www.datocms-assets.com/63284/1744480072-drive-into-desperate_rus.pdf
- 5) https://www.datocms-assets.com/63284/1747510580-avoid-traps_rus.pdf
- 6) https://www.datocms-assets.com/63284/1751140077-divide-forces_rus.pdf
- 7) https://www.datocms-assets.com/63284/1754762031-crusade-war_rus.pdf
- 8) https://www.datocms-assets.com/63284/1759605001-force-estimate_rus.pdf

Источник: <https://www.litres.ru/book/robert-grin/33-strategii-voyny-624835/chi>