

Фредерик Дж. Ловрет - Секреты японской стратегии

Книга I

Путь

Глава первая

Ин-ё: Позитивное и негативное

Западные философии, особенно те, которые основываются на иудейско-христианской религиозной платформе, в отношении Вселенной склонны принимать точку зрения «я-оно». Это можно назвать дуалистическим подходом. В большинстве же азиатских философий Вселенная рассматривается как единое целое. Считается, что она представляет собой равновесие позитивной и негативной силы, причем обе силы одинаково важны. В Японии эти силы называются *ин* и *ё* (*инь* и *ян* по-китайски).

Основополагающая концепция *ин-ё* гласит, что во Вселенной существует общее равновесие. В каждой ситуации работают и положительная, и отрицательная сила, и повсюду эти две силы находятся в совершенном равновесии. И только когда есть какой-то локальный дисбаланс этих сил, возникает конфликт. Исправив этот дисбаланс, можно разрешить конфликт.

Для ученого это вполне логично. Он привык мыслить категориями действия и противодействия, причины и следствия. Христианину, который не является ученым, придется с этим несколько сложнее. *Ин-ё* требует, чтобы он признал одинаковую важность как Бога, так и Сатаны во всеобщей схеме Вселенной. Этот кусок он может не проглотить.

Независимо от того, принимаете вы эту точку зрения или нет, вы должны осознать тот факт, что концепция *ин-е* пронизывает все аспекты восточной мысли. Ее влияние можно увидеть даже в языке.

Философы давно дискутируют о том, культура создает язык или язык создает культуру. Какую бы точку зрения вы ни поддерживали, бесспорно то, что культура и язык очень тесно связаны между собой. А между тем, как человек мыслит и как он говорит, существует еще более тесная связь. Это очень важно для ученика Пути Стратегии.

Японский язык уникален, и, вопреки или благодаря этому, японское искусство войны тоже уникально. Поэтому чтобы понять японскую стратегию, вы должны, как минимум, понять базовую структуру японского языка. Вам совершенно не обязательно свободно на нем изъясняться, но вы должны понять японский язык, чтобы понять японский способ мышления. Как и сам Путь Стратегии, он отличается от того, к чему вы привыкли. Очень отличается.

В английском языке обычный порядок слов субъект-глагол-объект: «Вы читаете книгу». В японском языке порядок слов субъект-объект-глагол: «Вы книгу читаете». Заметьте, что в английском языке субъект и объект отделены друг от друга глаголом, а в японском они как будто подталкиваются глаголом друг к другу. В результате, в английском или любом другом, родственном ему языке, всегда есть ощущение, что *мы* делаем что-то с *ним*. В то время как в японском языке присутствует ощущение того, что *мы* и *он* совершаем что-то совместно. В японском языке чувство единства объекта и субъекта гораздо больше, чем в английском. Это основной источник отдающих мистикой японских высказываний. Когда мастер меча говорит: «разрубая цель, ты разрубашь себя», он не пытается говорить эзотерическим языком. Все, что он хочет объяснить, так это пример *ин-е*. Он говорит о том, что вы и ваш противник, две противостоящие друг другу в конфликте силы, объединяетесь посредством техники. Его заявление на английском звучит гораздо более странно, чем на японском.

Еще один ключевой фактор японского языка—это отсутствие рода и числа. Например, глагол *су вору* может означать «я/ты/он/она/мы/они сажу/сидишь/сидит/сидим/сидят». Это делает грамматику языка очень неопределенной. Сначала это может сбить с толку, но это связано с теорией *ин-е*. Она снижает роль личности и рассматривает предмет обсуждения с более универсальных позиций.

И наконец, времена японских глаголов немного отличаются от времен английских глаголов. В японском языке присутствует ощущение абсолютной завершенности прошедшего времени. Когда вы говорите (по-японски), что что-то произошло, то это означает, что с этим

событием уже покончено и что бы вы ни делали, происшедшее уже никак не изменить. Будущее время выражается в виде вероятности. По-английски вы говорите: «я построю дом», и это звучит вполне определенно. Однако по-японски вы бы сказали: «я возможно/вероятно построю дом». В японском языке настоящее время имеет гораздо более широкие временные рамки. В английском языке настоящее время относится к определенному моменту времени, в то время как в японском настоящее время содержит элементы как прошлого, так и будущего. И это тоже привносит некоторую неопределенность, уменьшающую значение личности. Можно привести бесчисленное множество других примеров влияния *ин-ё* на японский язык и менталитет. Все, что вам нужно, — это культивировать ощущение недUALности и следить за тем, что и как вы говорите, до тех пор, пока правильные модели мышления не станут автоматическими. Например вместо того, чтобы подумать «я собираюсь это сделать», вы должны подумать «это, вероятно, случится». Отработка правильных моделей мышления до уровня условных рефлексов потребует значительного количества времени, но это очень важный шаг к овладению стратегией.

Великолепный пример практического применения недUALной философии можно увидеть в фехтовальном упражнении *кири гаэси*, в той его форме, в которой оно практикуется в школе Тэнсин-рю. *Кири гаэси* означает «рубить и возвращаться»; оно четко иллюстрирует *ин-ё* в действии. В этом парном упражнении два ученика становятся лицом друг к другу, держа мечи в средней позиции. Попеременно наступая и отступая, каждый ученик делает два шага, одновременно нанося рубящий удар. Оба на первом шаге поднимают мечи в верхнюю позицию, а на втором выполняют удар, опуская мечи в первоначальное положение. Наступающий (*е но тати*) задает темп. Отступающий (*ин но тати*) должен являть собой зеркальное отражение партнера.

В начале упражнения *ё но тати* задает простой темп. Когда *ин но тати* осваивает базовый удар и работу ног, атакующий усложняет темп выполнения упражнения. *Е но тати* может двигаться очень и очень медленно, больше минуты выполняя свой удар, а может атаковать с максимально высокой скоростью, на которую он только способен. *Ё но тати* выполняет атаки в любой угодной ему манере: он может начинать очень быстро, а заканчивать очень медленно, и наоборот. Независимо от того, с какой скоростью атакует *ё но тати*, *ин но тати* должен четко воспроизводить его движения, при этом скорость, время реагирования и дистанция должны быть идентичны. Ученики начинают упражнение в позиции, в которой кончики мечей соприкасаются, и заканчивают в один и тот же момент, в точно такой же позиции.

Такую безупречную синхронность среди новичков увидишь не часто. Если присмотреться, то можно заметить, что кончик меча *ё но тати* обычно проходит около половины дзюйма прежде, чем начинает двигаться меч *ин но тати*. Среди старших учеников картина совершенно иная: здесь вы не увидите заметных различий между атакой и защитой. *Ин но тати* отступает, а *е но тати* наступает — на какие бы ухищрения ни шел атакующий, защищающийся всегда должен в точности воспроизводить его темп движений. Наблюдая же за самыми старшими учениками, начинает казаться, что даже их сердца бьются синхронно.

На уровне новичков две личности занимаются *кири гаэси*. На уровне же старших учеников, скорее два фехтовальщика совместно переживают *кири гаэси*. Как будто не люди выполняют упражнение, а упражнение что-то делает с людьми. Это прекрасный пример *ин-ё*, поскольку для того, чтобы сделать его правильно, фехтовальщик должен отказаться от своего эго. До тех пор, пока он будет осознавать себя и пытаться реагировать на движения своего партнера, он всегда будет запаздывать на долю секунды. Только когда он забудет о себе и войдет в упражнение тотально, возникнет необходимое состояние равновесия.

Для стратега концепция *ин-ё* очень ценна. Она позволяет ему относиться к своему противнику, к себе, к стратегии, используемой для разрешения конфликта и к самому конфликту как к космическому явлению. Все факторы имеют равное значение, и результат должен быть единым сбалансированным целым. Такой стратег воспринимает войну не как акт насильственного разрушения, а как акт приведения мира в равновесие. Для такого стратега нет правильного и неправильного, хорошего и плохого; есть только баланс и дисбаланс. Он

приближается к полю битвы с такой же безличностной объективностью, с какой хирург подходит к операционному столу.

Понимание *ин-ё* и его места в сражении делает разницу между опытным и неопытным стратегом абсолютно очевидной даже для неопита. При внимательном наблюдении становится заметным, что новичок отвечает *на ситуацию* техникой. Опытный стратег поступает совершенно иначе: он использует технику для того, чтобы ответить *ситуацией* (которую он не воспринимает как нечто существующее отдельно, так как для него существует только одно великое оно, заключающее в себе все). Эта разница трудно уловима, но чрезвычайно важна. Новичок несетя по жизни, реагируя *на ситуации*; стратег шагает неторопливо, спокойно восстанавливая равновесие *ин* и *ё* по пути. Когда неопытный стратег должен прибегнуть к насилию, чтобы разрешить проблему, оно неизбежно будет иметь уродливый и незаконченный вид. И наоборот, действия опытного стратега, даже вызывающие огромные разрушения, будут преисполнены красоты и законченности — его насилие не разрушает ситуацию, оно уравнивает ее.

Наблюдая за поединком новичков, испытываешь отвращение от его уродства. Конфликт между мастерами выглядит совершенно иначе. Когда они сражаются, конфликт превращается в произведение искусства — не всегда приятное, но неизменно великолепное.

Здесь есть один философский момент, который заслуживает более глубокого изучения. В то время как западный человек рассматривает конфликт как нечто дурное в самой своей основе, восточный человек склонен видеть в нем естественный процесс восстановления равновесия. Это не означает, что нужно любить войну: ее нужно воспринимать как хирурга, удаляющего скальпелем пораженную болезнью ткань. Такая точка зрения обязательна для воина. Только принимая сражение как естественную часть жизни, вы можете жить с ним. Если у вас будет такой взгляд на вещи, то вы не будете испытывать ни страха перед сражением, ни самоосуждения после него. Вы просто будете делать то, что необходимо, тогда, когда необходимо, и полностью принимать это. Еще один ключевой элемент концепции *ин-е* настолько очевиден, что даже несколько банален: если вы принимаете, что нормальное состояние Вселенной — совершенное равновесие, то любое нарушение этого равновесия должно иметь причину; для того чтобы восстановить утраченное равновесие, необходимо работать именно с этой причиной. Сколько жизней можно было бы сохранить, если бы правительства руководствовались этим постулатом. (Нападение на Германию во Второй мировой войне было правильным способом восстановления равновесия *ин-ё*, стратегия, использовавшаяся в Корее и Вьетнаме, была ошибочной.)

***Мити*: Путь**

В японском языке существует два суффикса, которые обычно используются в названиях многих видов искусств: *до* и *дзюцу*. *Дзюцу* можно грубо перевести как «наука» или «искусство». *До*, которое читается как *мити*, если употребляется как самостоятельное слово, означает «дорога» или «путь». Отсюда мы получаем такие названия, как кэндзюцу, искусство фехтования, и кэндо, Путь Меча. Суффикс *дзюцу* дает ощущение акцентуации главным образом технического аспекта (например, инженерная наука или искусство кладки кирпича). Это не означает, что *дзюцу* исключительно физическое искусство, оно может быть и ментальным, как, например, игра в шахматы. Суффикс *до* подразумевает гораздо больший духовный контекст: он дает ощущение того, что искусство становится образом жизни и имеет глубокие философские цели.

В последнее время стало популярным мнение, что *будзюцу*, «искусство войны», служит для самозащиты, а *будо*, «Путь Войны», — для самосовершенствования. Это очень ограниченное и не совсем верное упрощение. Немного лучше звучит, что *будзюцу* изучают, а *будо* следуют. Тем не менее даже это определение *дзюцу* и *до* оставляет желать много лучшего.

Если вы пришли в *додзё* и изучаете физические и ментальные техники *рю*, то вы изучаете *будзюцу*. Вам не обязательно использовать его для самозащиты. Есть масса других возможностей его применения. Вы можете использовать эти техники для нападения, как использовал бы их солдат. Или подобно многим ученикам, вы можете относиться *крю* как к

исключительно культурным упражнениям, способу сохранения интересного аспекта древнего общества. И третье распространенное мнение — рассматривать *рю* как способ чисто физической тренировки тела.

Проблема заключается в том, что *рю* используют суффиксы *дзюцу* или *до* как часть своего торгового имени, а не как обозначение родовой принадлежности. Хорошей иллюстрацией служит современное дзюдо. Когда искусство практикуется как соревновательный вид спорта, ученики дзюдо технически занимаются *дзюдзюцу*. И наоборот) ученики классического *дзюдзюцу* на самом деле занимаются дзюдо. Новичка все это может запутать. Более того, исследование этих различий на самом деле не дает ответа на вопрос «Что такое Путь?». Чтобы ответить на этот вопрос, мы должны заглянуть гораздо глубже.

До — это японское произношение китайского слова *дао*. Как уже говорилось ранее, это слово означает дорогу или путь. В философии Лао Цзы этот термин используется для описания абсолютной реальности. Лао Цзы (VI в. до н. э.) был известным китайским философом, написавшим «*Дао Дэ Цзин*», «Книгу Пути». Это одна из самых значительных книг, когда-либо написанных в истории человечества, — она послужила основой для многих азиатских философских систем. Для наших целей первое из ее восьмидесяти одного изречения представляется особенно важным. В нем Лао Цзы утверждает: «Высказанное слово не является истинным». Это значит, что конечная реальность, истинная сущность чего-либо, лежит за пределами понятийных дефиниций. Этот прототип принципа неопределенности Гейзенберга^A, сформулированный 2 500 лет назад, означает, что вы можете высказать часть истины, но никогда не выскажете ее полностью.

И хотя определить конечную истину невозможно, аналогия поможет нам в этом. Использование аналогий не очень научно. Однако ввиду исключительности исследуемого предмета (конечная истина), в данном случае это необходимо.

Например, если вы изучите столы, то обнаружите, что существует огромное количество их разновидностей. Столы могут быть кофейные, обеденные, игорные и т. д. Еще один тип столов — рабочий; здесь опять же существует множество разновидностей: компьютерный рабочий стол, рабочий стол студента, рабочий стол руководящего работника. Если вы еще больше расширите область исследования, то обнаружите массу различных полок и скамеек, которые также являются определенной разновидностью столов.

Когда вы посмотрите на все эти столы как на единую группу, то обнаружите, что между ними мало что общего. Количество ножек может варьироваться от полного их отсутствия до множества. Форма столешницы может представлять собой идеальный квадрат, свободную фигуру или нечто неопределенное. Чертежный стол не горизонтален, а столешница некоторых разновидностей компьютерных столов даже не плоская. И все равно есть *нечто*, делающее все эти предметы столами. Это *нечто*, эта *столовость* и есть *дао* столов. Вы никогда не сможете определить его с помощью слов, так как вы будете ограничивать себя определенным типом столов.

Это дает нам хорошее рабочее определение *мити*, «Пути». Кэндзюцу стало точной наукой, чем-то таким, чему можно научиться. С другой стороны, кэндо представляет собой Путь Меча. Его можно понять, но нельзя выразить вербально — знание о нем приходит изнутри. Понять кэндо означает понять нечто неуловимое, выходящее за рамки отдельных⁷⁴? и вадза. Обретение этого понимания называется *сатори*, «просветление». Это осознание того бесформенного и неопределенного *нечто*, стоящего за всеми вещами. Так зачем беспокоиться? В то время как определение эзотерично, причина беспокойства практична. *Кэндзюцука*^A ограничен техниками, которые он выучил. *Кэндока* свободен от таких ограничений. И поскольку он понимает суть техник, то может свободно создавать новые техники для новых ситуаций. Поскольку эти новые техники рождаются из сущности его *рю*, то они будут прекрасно сочетаться со стилем ранее существовавших техник.

И хотя суффиксы *дзюцу* или *до* не употребляются со словом *хэйхо*, принцип остается тем же самым. *Хэйхо* — это искусство стратегии. Оно состоит из техник применения техник. *Хэйхо* намного превосходит *гихо* (определенная техника), но это еще не конец. Более глубокое

изучение обнажает последний слой — *хэйхо но мити*, дао стратегии.

ХЭЙХО но МИТИ

Если вы попытаетесь представить природу конфликта в образе дерева, то увидите, что техники разрешения конфликта — это листья, а стратегии — ветви. У вас должно быть и то и другое. Ветвь без листьев бессмысленна, а листья без ветви лишены поддержки.

Рю должно восприниматься как живое существо. Его листья — это техническая работа, его ветви — это стратегическая работа. Однако ни то, ни другое не являются целью мастера-стратега. Следовать Пути Стратегии означает идти к самым корням дерева войны. Человек, овладевший Путем Стратегии, волен путешествовать вдоль любой ветви к любому листу, какому он пожелает. Технический специалист ограничен рамками известных ему техник и живет в очень маленьком мире — он не в состоянии справиться с новыми ситуациями, если специально не тренировался для них. Это может быть достаточным для его нужд только в случае, если он маленький человек. Истинному величию нужно пространство.

Одна из печально-комичных вещей, связанных с *будзюцу* и *будо* на Западе, — это феномен молодых людей, создающих новые *рю* только потому, что они были недостаточно хороши (или недостаточно терпеливы), чтобы достичь какого-либо статуса в уже существующей школе. От них часто можно услышать такую громкую фразу: «Я беру самые лучшие техники из всех стилей и объединяю их в одно искусство». Печально во всем этом то, что молодые люди никогда не видели этих лучших техник. Они скрыты и раскрываются последователям *рю* только после многих лет тренировок. (Передача таких знаний сопровождается вручением соответствующего свидетельства.)

На самом деле эти молодые люди берут разминочные упражнения уровня *сёдэн* нескольких *рю*, обычно без всякого контекста, и перетасовывают их, получая новую систему. А поскольку они не понимают роли стратегии как объединяющей *силырю*, то их новые стили безжизненны. Эти очень странные ковым чувством. Стратегия остается в обоих случаях одной и той же; только инструменты разные.

Тот простой факт, что стратегия больше техники, так же как техника больше инструмента, должен постоянно подчеркиваться. В наборе механика может быть много различных инструментов, но физических действий, совершаемых при их использовании, всего несколько. Одно движение может быть использовано для манипуляций целым рядом различных инструментов, а одна стратегия может быть использована для манипуляций еще большим количеством движений.

Один враг — это то же самое, что и много врагов. Ваш противник может быть отдельной личностью, корпорацией или армией. Это не имеет значения. Путь Стратегии не делает между ними различий, потому что *хэйхо но мити* — это Путь Победы.

ПРИМЕЧАНИЯ

1. Вернер Гейзенберг (1901—1976). Сформулированный им принцип неопределенности квантовой механики утверждает, что одновременное точное измерение скорости и координат мельчайших частиц невозможно.
2. Суффикс *ка* означает «ученик».

Глава 3

Ки: жизненная сила

По традиционным и техническим причинам западному ученику *будзюцу* во время своих тренировок часто придется использовать японские слова. Помимо того факта, что японский язык служит международным языком *будзюцу*, существует множество японских терминов, которые просто невозможно непосредственно перевести на английский язык. И слово *ки*, вероятно, возглавляет список неправильно употребляемых и неверно понимаемых терминов.

О некоей мистической «силе км» было сделано так много странных заявлений, что это уже просто граничит с нелепостью. Подавляющее большинство этих заявлений было сделано только потому, что произносившие их люди обладали очень слабым техническим словарным

запасом. Эта слабость очень часто дополняется недостатком понимания основных механизмов отдельных техник или стратегий. Именно поэтому *ки* обычно употребляется для обозначения практически любого аспекта сражения, который нелегко объяснить.

На самом деле *ки* — это не что иное, как жизненная сила, находящаяся во всем живом, — то, что отличает живое от неживого. Каждый организм, от амебы до человека, обладает *ки*.

Обсуждение *ки* — философский вопрос, потому что *ки* нельзя обнаружить какими-либо физическими средствами; она просто существует. Некоторые предпочитают называть ее словом «душа», имеющим определенный религиозный подтекст. Поэтому слово *ки* более предпочтительно. Это не вещь; это форма бытия, обладающая не большим физическим существованием, чем магнитное поле¹

Ки — это очень популярное слово в японском языке. Оно используется как компонент многих составных терминов. Например, о больных говорят, что у них «слабое *ки*», молния же называется «*ки* неба». Можно привести сотни других примеров таких составных слов, и они, по крайней мере для японца, не имеют никакого мистического значения. Только на Западе, где вступает в игру языковой барьер, из слова делают гораздо больше, чем оно того заслуживает. Эта проблема осложняется еще и тем фактом, что в *додзё* используются некоторые формы вербальных сокращений, которые используют слово не в литературном его значении. Одно из наиболее часто встречающихся из них — это команда «расширить *ки*». Расширение *ки* — это сложное сочетание психологических, философских и физических действий. Когда инструктор дает эту команду, то нужно одновременно выполнить несколько разных, но взаимосвязанных действий. И хотя ученик может и в самом деле чувствовать, что он расширяет *нечто*, никакого потока какой-либо мистической энергии при этом нет.

Ки, подобно магнитному полю, может иметь различную степень интенсивности. Человек обладает большим *ки*, чем стебель травы, а у здорового человека *ки* больше, чем у больного. Уровень *ки* в любом живом организме зависит от двух факторов: степени его сложности и уровня организации.

Ки — это жизненная сила. Увеличить свою жизненную силу — значит стать более энергичным. Это в высшей степени желательно, потому что чем вы энергичнее, тем сложнее вас убить. И хотя вы ничего не можете сделать для того, чтобы повысить сложность своего тела, вы в состоянии повысить уровень его организации. Организовать — значит дать связную форму, другими словами, скоординировать. Координация — это совместная работа всех частей вашего тела. (По крайней мере, части тела не должны воевать друг с другом; когда недостаток координации возникает на клеточном уровне, это называется болезнью; когда же он поражает все тело, это называется неуклюжестью. Эти два явления в основе своей одинаковы. Разница лишь в масштабе.) Ни в *ки*, ни в ее развитии нет ничего эзотерического. Просто для развития *ки* нужно хорошее физическое и ментальное здоровье, позволяющее вашему сознанию и телу работать в гармонии.

Существует широкий спектр упражнений, которые можно использовать для улучшения координации. Природа упражнения, которое вы выбираете, относительно не важна. Если вы практикуете достаточное их количество, чтобы охватить весь спектр движений тела, то улучшение обязательно произойдет. По мере того как ваше тело будет учиться работать правильно, ваша жизненная сила будет увеличиваться; вместо того, чтобы бороться за выживание, вы начнете наслаждаться жизнью.

Главное преимущество определенных форм *будзюцу* над более знакомыми нам западными видами спорта состоит в том, что они используют уникальные тренировочные упражнения, известные как *ката*. *Ката* — это серия движений, выполняемых в соответствии с *сэйтэй*, «стандартной формой». Некоторые *ката* предназначены для индивидуальной тренировки, другие требуют

одного или нескольких партнеров. Использование *ката* в качестве основного метода тренировки является отличительной чертой всех традиционных⁷⁴.

Красота *ката* как метода тренировки заключается в том, что на начальных этапах обучения *ката* заставляют вас направить свое сознание внутрь. В большинстве же западных

видов спорта все внимание сфокусировано на некоей внешней цели: ударить по мячу, перепрыгнуть через планку, пробежать быстрее, чем человек на соседней дорожке, и т. д. *Ката* совсем иные, в них нет соревновательности. Даже если они выполняются с партнером, результат заранее predetermined. Их единственная цель — совершенствование. Каждое движение выполняется в соответствии с *сэйтэй* и должно быть совершенным.

Когда вы выполняете *ката*, ваш инструктор постоянно указывает вам на ошибки в стойке или движении. Это будет постоянно направлять ваше сознание внутрь. В результате ваше кинетическое чувство начнет стремительно улучшаться — вы будете осознавать каждую мышцу в вашем теле. Это осознание, в свою очередь, приведет к улучшению общей физической и ментальной координации.

Очень скоро вы станете осознавать свои несовершенства и начнете исправлять их. Если мышца слишком слабая, то вы начнете делать упражнения, чтобы укрепить ее. Если сустав слишком закреплен, вы начнете разрабатывать его, чтобы сделать более подвижным. Если стойка неправильна, вы начнете корректировать ее. Постепенно вы станете все более и более скоординированными. Это удивительно простой проект. Он настолько прост, что подавляющее большинство людей не утруждают себя его выполнением. И именно эти люди часто налетают на окружающие предметы или спотыкаются на ровном месте.

Самое большое препятствие в этом развитии физической координации — это незнание того, как расслабляться. Средний человек, особенно если он ведет сидячий образ жизни, все время невероятно напряжен. Есть очень простой способ доказать это себе и в то же время начать исправлять эту проблему.

Лягте на пол. Перевернитесь на правый бок, правую руку при этом вытяните перед собой под удобным для вас углом. Выпрямите правую ногу, а левую согните в колене, прижав ее стопу к коленной чашечке правой ноги. Плотно прижмите левое колено к полу. Выпрямите левую руку и вытяните ее назад под прямым углом к своему телу, ладонью вверх. Полностью расслабьтесь.

Вероятно, вы обнаружите, что ладонь вашей левой руки повисла на расстоянии фута или около того над полом. Это результат напряжения в вашем левом плече. Чтобы исправить это сделайте глубокий вдох, сфокусируйте все свое внимание на левом плече и, медленно выдыхая, постарайтесь расслабить левое плечо. Следите за тем, чтобы ваше левое колено не отрывалось от пола. После нескольких вдохов и выдохов вы обнаружите, что ваша левая рука опускается все ниже и ниже, приближаясь к полу. Не напрягайтесь и не меняйте положения; продолжайте концентрироваться на расслаблении мышц плеча, делая плавный выдох и позволяя своей руке постепенно опускаться вниз под собственным весом. У многих людей уйдет от десяти до пятнадцати минут, прежде чем их рука коснется пола. В особых случаях может потребоваться несколько занятий,

Достигнув необходимого состояния расслабления в положении, когда тыльная сторона вашей левой руки плотно лежит на полу, встаньте и посмотрите на себя в зеркало. Вы, вероятно, обнаружите, что ваше левое плечо теперь дюйма ни три ниже правого! Вы, возможно, думали, что оба ваших плеча одинаково расслаблены, но у вас перед глазами явное доказательство обратного. Вы должны повторять это упражнение для обоих плеч до тех пор, пока по-настоящему расслабленное состояние не станет нормой⁷⁴

Все остальное тело тренируйте таким же образом. Посмотрите на каждую часть тела и убедитесь в том, что она расслабленная, гибкая и сильная. Вы

обнаружите, что это сопровождается радикальным улучшением стойки и равновесия. (Если вы посетите *dodzё*, то увидите, какая великолепная стойка у старших учеников.) Это первое требование для физической и ментальной координации.

Уже после того, как вы будете в полную силу тренироваться физически, можете начать ментальные упражнения для развития *ки*. Обойти физические тренировки нельзя! Это первая серьезная трудность, место, где новички совершают ошибку, пытаясь бежать прежде, чем научатся ходить. Инструкторов постоянно засыпают просьбами провести занятия по развитию *ки*. Однако всегда создается впечатление, что ученик, попросивший провести такое занятие,

ожидает какого-то волшебного слова, которое моментально наделит его великими способностями. Извините, но никакого волшебства нет! Есть только тяжелый работа, физическая часть которой самая легкая.

Ваше сознание не что иное, как еще одна мышца, и вы должны относиться к нему соответствующим образом. Тяжелыми, а иногда и болезненными упражнениями вы делаете свое тело сильным, гибким и расслабленным. Теперь вы должны сделать то же самое со своим умом. Эта точка зрения является уникальной особенностью *рю*. В то время как школы относятся к ментальной активности как к чему-то не имеющему отношения к физической активности, *рю* рассматривает их как одно целое. Принимая эту точку зрения и учась подчинять свое сознание такой же жесткой дисциплине, какой подчиняете тело, вы делаете самый главный шаг в развитии *ки*.

Развитие ментальной силы — простейшая задача, так что начните прямо сейчас! Простое и очень эффективное упражнение, которое вы должны постоянно практиковать, заключается в понимании своего окружения. Остановитесь на мгновение и посмотрите вокруг. Как много из того, что вы видите, вы понимаете? У вас в комнате, безусловно, есть электрическая розетка. Понимаете ли вы на самом деле, как она работает? Знаете ли вы, что такое кулоны, вольты или амперы? Если нет, выясните. Как была напечатана эта книга и почему количество страниц любого издания кратно восьми? Какая разница между АМ и FM радио? Постоянно ищите маленькие интеллектуальные проблемы подобные этим, а затем разрешайте их. Помимо того, что это упражнение расширит ваши знания, оно имеет еще и побочный эффект — улучшение пространственной ориентации (а это имеет колоссальное значение в любом сражении, особенно если у вас несколько противников).

Для того чтобы увеличить ментальную силу, необходимо думать о вещах; для достижения ментальной гибкости необходимо думать о разных вещах. И хороший способ начать — прочитать энциклопедию. Всю! Дополните это чтением газет и журналов разных стран. Такой проект заставит вас рассматривать огромное количество тем с разных точек зрения.

Такие ментальные упражнения значительно увеличат силу и гибкость вашего ума. Отличный тест — искусство спора. Вы должны с неизменным постоянством побеждать в спорах на заданные темы. И не имеет значения, согласны вы на самом деле или нет с той точкой зрения, которую отстаиваете. Если вы достаточно опытни, то можете даже не понимать, о чем вы спорите. Но с помощью логики и четкого мышления вы должны суметь убедить других в правильности своих аргументов.

Теперь возникает проблема ментального расслабления. Это одна из самых трудных задач, с которыми приходится сталкиваться ученикам. Многие люди попросту сомневаются в существовании такого состояния. Тем не менее его можно продемонстрировать с помощью такого электронного устройства, как ЭЭГ (электроэнцефалограф).

Ментальное расслабление преследует две цели. Во-первых, чисто с физической точки зрения, оно значительно увеличит ваши атлетические способности. Отключая логические зоны мозга, вы будете действовать интуитивно. Это было очень убедительно доказано различными видами спорта — все великие атлеты действуют рефлекторно.

Во-вторых, ментальное расслабление имеет первостепенное значение для стратега. Когда вы ментально расслаблены, вы можете легко переходить от одной мыслительной модели к другой. И вам, как стратегу, это помогает быстро менять стратегии.

И хотя современное оборудование, воздействующее на физиологическое состояние организма, может в конце концов полностью вытеснить этот метод, классическим упражнением для развития ментального спокойствия остается *дзадзэн*, «сидячая медитация». Вы подавляете рациональную часть своего мозга, заставляя его увеличить производство альфа-волн. В результате это приводит к состоянию, известному как «не-мышление».

ДЗАДЗЭН

Вы должны воспринимать *дзадзэн* как гимнастику для мозга. Это довольно простое упражнение, но оно потребует от вас многих лет, чтобы довести его до совершенства.

Чтобы практиковать *дзадзэн*, вы просто сидите и ничего не делаете. Поскольку для большинства людей это просто невозможно, то новичкам обычно дают какие-то маленькие задания, чтобы занять их ум. Им говорят, например, считать вдохи и выдохи или фокусировать взгляд на каком-то объекте. Делая это, они развивают способность в течение длительного времени сидеть неподвижно. Дзадзэн.

Практикуя *дзадзэн*, выбирайте для концентрации нечто нематериальное. Что касается позы, то подойдет любая, при условии, что ваши спина, ноги и другие части тела будут находиться в правильном положении. В *додзё* вы обычно сидите в позе известной как *сэйдза*, «поза на коленях». Поскольку эта поза используется для многих других видов деятельности в *додзё*, то *сэнсэй* может одним ударом убить двух зайцев, сделав ее стандартной позой для *дзадзэн*. *Сэйдза* позволяет медитировать правильно, а боль, которую вы можете почувствовать вначале, лишь улучшает дисциплину. (Новички находят эту позу мучительной, но через несколько лет она становится довольно удобной.) Причина использования *сэйдза* в том, что при медитации необходимо, чтобы бедра были немного выше, чем колени. Это позволяет спине принять слегка вогнутое положение. Следует избегать того, что очень часто практикуется во многих школах — позволять ученикам сидеть в позе портного (по-турецки), скрестив ноги перед собой. В таком положении практически невозможно избежать выгибания спины наружу, а следовательно невозможно достичь и полного расслабления. (Правда, в дзэн-буддистских монастырях монахи сидят в положении, которое является разновидностью позы «портного», — в позе лотоса; но они сидят на специальных подушках, что позволяет им приподнять бедра на необходимую высоту.)

Как только вы разовьете в себе способность хотя бы несколько минут сидеть неподвижно, вы должны сразу же отбросить свои ментальные костыли. Не пытайтесь больше концентрироваться на чем-то конкретном. Просто сидите. Через некоторое время (это будет зависеть от ваших индивидуальных способностей) беспорядочный поток мыслей постепенно уменьшится до маленькой струйки. Конечным результатом является сидение в состоянии безвременья и полной свободы от всяких мыслей. И хотя мы называем *дзадзэн* сидячей медитацией, на самом деле это сидячая не-медитация. Настоящий *дзадзэн* состоит в том, что вы просто сидите, ничего не делаете и ни о чем не думаете.

Когда вы научитесь удерживать состояние не-мышления в положении сидя, постепенно переходите к положению стоя: пройдитесь, а затем попробуйте выполнить какую-нибудь технику. Обычному человеку требуется несколько лет практики для того, чтобы выполнить это. И хотя вы должны чувствовать в себе внутренние изменения уже после нескольких минут практики, сделать это применимым к ситуациям повседневной жизни довольно сложно. Как сказал Лао Цзы: «Неподвижность внутри неподвижности — это не истинная неподвижность. Истинная неподвижность — это неподвижность внутри движения». Ваша конечная цель заключается в том, чтобы выработать у себя способность участвовать в физических действиях, связанных с насилием, сохраняя при этом *мусин*, состояние немышления.

МУСИН

Ментальное состояние *мусин* — это инструмент, который имеет множество применений. Бесспорным является тот факт, что для того, чтобы работать с максимальной эффективностью, вы должны посвящать тому, что вы делаете, 100 процентов своей энергии. Однако большинство людей никогда не задумываются над тем фактом, что человек не в состоянии тотально делать *что-то*, пока он не способен делать *ничто*. У любого, кто не обладает такой способностью, часть мозга всегда занята чем-то еще, как бы усердно он ни пытался сконцентрироваться.

Мусин — это не просто элемент искусства сражения; его можно обнаружить во всех видах японского искусства. В чайной церемонии, искусстве аранжировки цветов и каллиграфии также присутствует *мусин*. Это одна из причин, почему старшие японские инструктора очень редко воспринимают западных людей всерьез на продвинутом уровне тренировок. Они могут восхищаться физическими данными этих людей, но все равно чувствуют, что чего-то не хватает. То, чего не хватает, — это *мусин*.

Если есть что-то, в чем разница между западным и восточным становится особенно заметной, то это как раз *мусин*. Когда вы будете смотреть демонстрацию техники восточного ученика, практиковавшего *дзадзэн* в течение многих лет, вы заметите в нем какую-то потрясающую неподвижность. Он будет выполнять технику, а затем вдруг остановится вне времени и пространства. С другой стороны, западный ученик редко обладает достаточным терпением для продолжительных занятий *дзадзэн*. Он фокусирует свое внимание на физических аспектах своего искусства, и это сильно бросается в глаза в его демонстрации. Он может сделать паузу после техники, но у вас никогда не возникнет ощущения мертвой тишины. Он будет выглядеть озабоченно, даже когда пытается ничего не делать. (Весьма вероятно, что в этот момент он на самом деле будет считать секунды, оставшиеся до перехода к следующей технике.) Это печально, поскольку без *мусин* невозможно развить сильную *ки*.

И хотя для того, чтобы в полной мере овладеть *мусин*, требуется много времени и усилий, на самом деле это естественное состояние. Почти все когда-нибудь испытывали его. Проблема в том, что до начала тренировок оно возникает, скорее всего, по чистой случайности. Чтобы развить сильную *ки*, вы должны научить себя тому, как достигать *мусин* по собственной воле. После многих лет тренировок вы обнаружите, что вам очень сложно вспомнить каково это — не иметь такой способности. Вы будете идти по жизни не думая, а реагируя.

Как правило в ответ на такого рода заявление человек начинает возражать: «Как я смогу что-нибудь сделать, если я буду пустым? Все физические действия направляются мозгом, и прежде, чем что-то сделать, об этом необходимо подумать!» Это типичное неправильное понимание новичка. Разве вы думаете об отдергивании руки, когда дотрагиваетесь до чего-нибудь горячего? Нет. Вы просто это делаете. В этом и заключается цель *мусин*. Вы не думаете, вы просто инстинктивно реагируете на ситуацию. Думать в бою — это верная смерть.

Некоторые рефлексии заложены в нас от природы, другие же необходимо развить, поэтому физическая тренировка должна всегда сопровождаться ментальными упражнениями.

Существует очень простое и доступное практически каждому упражнение, которое может продемонстрировать значение *мусин* в бою. Все, что для него требуется, так это обычная способность расслабляться и концентрироваться.

Станьте так, чтобы ваша левая нога выступала немного вперед, а левое предплечье было поднято примерно на уровне груди. Слегка согните колени и приготовьтесь двигаться очень быстро. Теперь пусть ваш партнер по тренировке станет перед вами, выставив правую руку в нескольких футах от вашего лба. Нанося удар как можно быстрее, он должен попытаться хлопнуть вас открытой ладонью по макушке. Находясь в стойке готовности, вы должны поднять левое предплечье достаточно быстро, чтобы заблокировать его удар. Вы обнаружите, что это очень сложно.

Теперь, чтобы продемонстрировать *мусин*, повторите упражнение. Но на этот раз вместо того, чтобы принять стойку готовности, просто примите естественное положение, левая рука пусть свободно свисает вдоль тела. Полностью расслабьтесь и смотрите вдаль. Не смотрите на партнера и не думайте о блокировании его руки, просто смотрите сквозь него. Когда его рука начнет двигаться, вы обнаружите, что вам гораздо легче поднять левую руку вверх и у вас достаточно времени для того, чтобы заблокировать его руку. Самое интересное заключается в том, что, хотя ваша рука проходит гораздо большее расстояние, вы затрачиваете гораздо меньше усилий. Это эффект полного физического и ментального расслабления. Если присутствует хоть малейшее напряжение или желание приготовиться, упражнение не работает.

Достижение глубокого *мусин* является неотъемлемой частью развития *ки*. Тренируясь достигать это состояние, не позволяйте себя вводить в заблуждение тем, кто пытается сделать из него нечто мистическое. *Мусин* — это всего лишь инструмент, и он не более (но и не менее) важен, чем сильные мышцы и гибкие суставы.

КИ НО НАГАСИ

Когда ваше тело и сознание будут натренированы должным образом, вы сможете

достичь состояния, известного как *ки но нагаси*, «поток ки». (*Ки* на самом деле никуда не течет — это всего лишь выражение, используемое для описания состояния.) *Ки но нагаси* — это состояние экзальтации. В этом состоянии вы ощущаете, что жизнедеятельность каждой клетки вашего тела предельно интенсивна. (Вы никогда не увидите, чтобы старший ученик какого-либо *будзюцу* употреблял стимуляторы; они ему просто не нужны.) Аналогия, которая больше всего подходит для описания этого ощущения, — двигатель автомобиля, разобранный на части и отполированный до полного соответствия с заводской чертежной спецификацией. Когда вы находитесь в состоянии *ки но нагаси*, все ваше тело чувствует себя таким двигателем. Оно работает в точности так, как ему положено. Никаких таинственных сил здесь не задействовано, если, конечно, вы не называете таинственной саму жизнь. Вы действуете предельно эффективно; никаких лишних движений и мыслей; ваше тело движется грациозно и плавно, так же движется и ваше сознание. Вот почему это состояние называется «потоком км» — вы словно течете по жизни, а не перескакиваете от одной ситуации к другой.

Когда вы становитесь предельно живым, вас очень сложно убить. Ваше тело, как хорошо отлаженная машина, движется плавно и мощно. Ваши действия стремительны, потому что являются результатом интуиции и рефлексов, а не размышлений. У вас появляется некая абсолютная и скоординированная сила. Даже когда вы ничего не делаете, она с вами, вы можете воспользоваться ей при первой же необходимости. Это результат координации сознания и тела — *ки* расширяется и течет. Маньяк тоже может излучать огромную энергию, но эта энергия беспорядочна и неконтролируема. Только тогда, когда ваша жизненная энергия становится глубокой, тихой и мощной, как большая река, ее называют *ки но нагаси*.

Не думайте о *ки* как о чем-то, что можно приобрести; это нечто, что вы высвобождаете. Благодаря правильным тренировкам вы можете усилить *ки*, но ее нельзя создать; *ки* — это данность, и такой же данностью являются методы ее развития. Ни в процессе, ни в результате нет ничего эзотерического. Также не следует путать *ки* с силой или здоровьем. Хотя сила и здоровье чрезвычайно важны, они всего лишь средство для развития *ки*. После того как вы почувствуете сильную *ки*, она всегда будет оставаться с вами благодаря постоянной обратной связи (ментальной). Именно поэтому иногда можно видеть немощного старика с сильной *ки* и сильного юношу со слабой *ки*.

Оставьте эзотерические дискуссии о природе *ки* философам. Стратег не тратит своего времени на разговоры о *ки*, он использует ее. Люди издавна обсуждают вопрос, что же такое жизнь, но сегодня они ничуть не ближе к ответу, чем десять тысяч лет назад. Стратег не должен беспокоиться об определении жизни; он должен думать только о том, как овладеть искусством жить.

КИМЭ

Когда вы достигнете *ки но нагаси*, вы сможете «перетекать» от цели к цели во время сражения. И применяя ту или иную технику к какой-либо из этих целей для обеспечения максимального разрушения, вам потребуется сфокусировать все свои силы на одной маленькой точке. Эта моментальная концентрация называется *кимэ*, «внутренняя фокусировка». Цель *кимэ* проста и ясна: мощность завершающего удара. Фокусируя всю свою силу на одной точке, вы многократно увеличиваете мощность удара. Давление, оказываемое массой в один фунт (450 г) на поверхность, площадь которой равна одному метру квадратному, незначительно (4.4 Па), но если ту же силу сфокусировать на поверхности, площадь которой равна площади острия иглы, то оказываемое давление возрастет примерно в 100 000 000 раз.

Когда вы всем своим существом фокусируетесь на какой-либо цели, то внутри вас не должно быть конфликта: все части вашего тела (и мозг в том числе) должны работать на достижение этой цели, что может оказаться гораздо более сложным, чем кажется на первый взгляд. Чтобы получить наглядное подтверждение этого, поместите кончики пальцев под край стола и попытайтесь приподнять его. Другой рукой потрогайте трицепс руки, приподнимающей стол. В рассматриваемом нами случае рабочей мышцей является бицепс, а трицепс не используется — он должен быть полностью расслаблен. Однако, скорее всего, вы обнаружите, что ваш трицепс немного напряжен. Другими словами, он противодействует

работе бицепса. Это именно тот тип физических (и сходных с ними ментальных) конфликтов, который вы должны устранить, чтобы развить *кимэ*. Сделать это не так уж сложно, для этого просто нужно время.

Чтобы добиться физического *кимэ*, выполняйте ваши техники очень медленно, так, как это делается в китайском искусстве *Тай Цзи Цюань*. Во время выполнения техник изучите каждую мышцу своего тела и убедитесь в том, что она помогает общему движению, а не препятствует ему. С помощью медленной самопроверки, концентрации и практики вы достигнете почти совершенной физической эффективности: все мышцы, не задействованные в общем движении, будут находиться в расслабленном состоянии, не мешая работе других мышц, а суставы расположатся под правильными углами.

Это не увеличит вашу физическую силу, вы просто используете то, что у вас есть, с максимальной эффективностью. Постоянно помня о том факте, что мышцы могут только одно — тянуть (вся сила берется из сокращения, а не растяжения), вы сможете проверять свой тренировочный процесс самыми разными способами. Стремитесь к ощущению естественности и текучести. Не пытайтесь сделать что-то особенное, просто направьте свое тело по наиболее оптимальному и эффективному пути.

Кроме физического, существует еще и ментальное *кимэ*. Оно начинается с *мусин*. Сначала вы освобождаете свой ум от всех мыслей, а затем полностью заполняете его целью. Есть древняя история, которую часто рассказывают в *додзё*, чтобы проиллюстрировать это.

Однажды, много лет тому назад, в Японии состоялся турнир лучников. В качестве цели служил бумажный кой¹. Центром мишени был рыбий глаз. Кой развивался на ветру, и попасть в него было практически невозможно. После турнира каждого участника спросили, что он видел, когда стрелял в мишень. Типичным ответом было: «Ярко раскрашенный кой, развевающийся в кристально чистом небе». Однако победитель, единственный человек поразивший центр мишени, ответил: «Глаз!»

Глаз — это было *все*, что видел победитель. Он не видел ни остальной части рыбы, ни неба. Он видел только цель. Японский философ заметил бы, что поскольку этот человек видел только глаз, то это было единственным, что существовало во Вселенной. Как же он мог промахнуться?

В японском языке есть слово, описывающее такое попадание в цель, — *атару*. Попасть же в цель, осознавая при этом другие предметы, — *ути*. Это иллюстрирует разницу между восточным и западным образом мышления. На западе стрелок, не попавший в цель, ссылался бы на какой-нибудь внешний фактор. На востоке же считалось, что промах имеет скорее ментальную причину. Там, где тренер мог бы сказать: «Твой правый локоть был слишком поднят», *сэнсэй* скажет: «Концентрируйся глубже!»

Абсолютное *кимэ* — это слияние физической эффективности и ментальной дисциплины. Например, вы фокусируете свое сознание и тело на выполнении какого-то задания так интенсивно, что внешний мир исчезает. Ничто так не помогает в развитии ментальной части этого сосредоточения, как постоянное самоотречение. Если вы испытываете жажду, оттяните ее утоление. Если вы устали, не ложитесь спать еще час-другой. Относитесь к своему уму как к щенку — воспитывайте в строгости до тех пор, пока не научите его сидеть, идти рядом и приносить вам убитую дичь, — со временем ваш дух станет подобен мягкой коже. Абсолютное *кимэ* — это состояние, в котором все ваше существо работает над достижением поставленной цели со 100 процентной эффективностью. Возможно, вы никогда не достигнете такой совершенной эффективности, но даже то, чего вы достигнете, будет выходить далеко за границы возможностей обычного человека. Это не какое-то сверхчеловеческое состояние бытия, напротив, — оно совершенно нормально и кажется странным только потому, что большинство людей используют лишь незначительную часть своего истинного потенциала. Обладать совершенным *кимэ* означает делать только то, что вы делаете, не больше.

Единственная разница между мастером фехтования и новичком состоит в том, что мастер не делает ничего, кроме того, что является мастером. Новичок же еще не забыл себя. И вместо того, чтобы фокусировать все свое внимание на работе, часть его сознания всегда беспокоится о личной безопасности. Мастер просто делает то, что нужно, ни больше и ни

меньше; он не старается (именно поэтому его техники выглядят так, как будто выполняются безо всяких усилий), ибо он действует на таком уровне эффективности, что стараться уже не нужно.

Кимэ — выражение *ки*. Но это не единственное ее выражение, поскольку иногда необходимо прикладывать силу вдоль линии или даже плоскости, а не в одну точку. Тем не менее даже в таких искусствах, как *дзюдзюцу* или *айкидо*, где вы фокусируетесь главным образом вдоль линии, а не на одной точке, у *кимэ* есть обширное применение.

Физическое применение *кимэ* наиболее очевидно. Особенно это относится к применению *кимэ* в *каратэ*. Старшие ученики этого искусства могут развивать невероятную силу, правильно фокусируя свое сознание и тело. Однако искусство такого рода должно быть применено к каждой грани вашего существования, а не только к специальным ситуациям. Например, оцените свою позу в этот самый момент. Гораздо легче сидеть, сохраняя правильную осанку. И чем лучше ваша осанка, тем лучше вы двигаетесь. Миямото Мусаси¹ говорил: «Вы должны сделать свое обычное положение боевым, а боевое положение обычным». Эти слова относятся к ментальному состоянию в не меньшей степени, чем к физическому положению. Каждую минуту каждого дня вы настраиваете и то и другое, чтобы не терять течение и фокус своей жизни. Вот в чем истинное значение *кимэ*.

В прежние времена молодых девушек знатного происхождения посылали в пансионы для благородных девиц. Там девушки учились таким вещам, как, например, ходить вверх и вниз по лестничному пролету со стаканом воды на голове, сохранять в любой ситуации изысканность манер и самообладание. Мастер меча феодальной Японии почувствовал бы себя на подобных занятиях как в *додзё*, потому что результатом такого обучения было развитие *ки* и *кимэ* (хотя в этих пансионах такие термины не употреблялись).

ПРИМЕЧАНИЯ

1. Поле — математическая абстракция, воздействие, оказываемое какими-либо силами или телами. Вы можете измерить только воздействие, ибо поле не материально.
2. Это упражнение колоссально повышает уровень достижений игрока в бейсбол.
3. Это ярко раскрашенная бумажная рыба, развевающаяся в воздухе на высоком шесте над японским домом в День Мальчиков (по одной рыбе соответствующего размера на каждого сына в семье).
4. Синмэн Мусаси Но Ками Фудзивара Но Гэнсин, больше известный как Миямото Мусаси (1584—1645), — знаменитый мастер меча и автор *Го Рин Но Сё* («Книга пяти колец»), известного труда по стратегии.

Глава 4

Кокю тикара: сила дыхания

Существует два типа физической силы: *тай тикара* и *кокю тикара*. *Тай тикара*, которую обычно называют внешней силой, — это обычная физическая сила. Она развивается такими упражнениями, как, например, поднимание тяжестей. В сравнении с ней, *кокю тикара*, которую обычно называют внутренней силой, новичку представляется чем-то совершенно отличным от *тай тикара*. Это несуществующее отличие породило множество нелепых сказок о непобедимости, которую якобы дает *кокю тикара*. Если бы это было правдой, то гораздо больше олимпийских атлетов использовало бы ее. В действительности единственное отличие между *тай тикара* и *кокю тикара* заключается в том, какие мышцы используются.

Когда вы используете *тай тикара*, это дает ощущение сжатия. Даже когда вы поднимаете вес над головой, у вас возникает ощущение сжатия тела. Использование *кокю тикара* сопровождается ощущением расширения. Одна из наиболее часто приводимых аналогий — это воздушный шарик; когда вы прикладываете внутреннюю силу, вы представляете себе, что все ваше тело расширяется. Это ключевое различие между внутренней и внешней силой. Когда вы используете *тай тикара*, вы можете задействовать только одну группу мышц и расслабить все остальное тело. Однако когда вы используете *кокю тикара*,

каждая часть тела работает наравне с другими.

Большинство физических действий выполняется на счет «приготовились: пошел!». Вы делаете вдох в фазе подготовки и выдыхаете, прикладывая силу. Цель *кокю тикара* состоит в том, чтобы позволить вам принять позицию готовности уже с силой. Эта техника была изобретена неким мастером фехтования, искавшим выход из проигрышного положения, в котором ваш меч удерживается противником⁷⁴. В таком положении, если вы будете выдыхать, пытаясь поднять меч вверх, это будет подниманием тяжестей, и у вас не хватит воздуха в легких, когда дело дойдет до удара. *Кокю тикара* позволяет вам использовать силу в обоих циклах дыхания. Если, поднимая меч, вы вдыхаете с чувством втягивания силы, то сможете преодолеть захват противника. При этом ваши легкие наполняются воздухом для завершающего удара.

Как видите, сочетая внутреннюю и внешнюю силы, вы можете сократить время выполнения техники наполовину. Обычно вы следуете четырехтактной модели счета: первый такт — вдыхаем и готовимся; второй — выдыхаем и поднимаем меч; третий — вдыхаем и готовимся; четвертый — выдыхаем и рубим. Однако, используя и *тай*, и *кокю тикара*, вы сокращаете эту модель до двух тактов; первый, вдыхаем и поднимаем меч; второй, выдыхаем и рубим.

Чисто физические преимущества *кокю тикара* — это всего лишь верхушка айсберга. Когда этот метод используется правильно, он приводит к любопытным психологическим явлениям.

Когда вы используете внешнюю силу, то во время сжатия тела ваше сознание направляется внутрь. В таком случае вы всегда осознаете ограниченность своей физической силы. Но когда вы используете *кокю тикара*, ваше сознание устремляется наружу, и поскольку вы не концентрируетесь на своем теле — в большинстве случаев вы даже не осознаете его, — у вас возникает ощущение силы без усилий. И выполняя работу, вам кажется, что вы затрачиваете лишь часть той энергии, которую затрачивали обычно. Это, конечно же, не так, но такое ощущение очень полезно: чувствуя, что ваша сила не ограничена лишь мышечной силой, вы действуете в соответствии с этим. Вместо того чтобы думать о том, что, возможно, вы недостаточно сильны, чтобы сделать что-то, вы начинаете верить, что можете сделать все что угодно. Как мы увидим позже, подобный настрой имеет множество применений в искусстве войны.

Один из наиболее широко известных примеров внутренней силы — так называемая «несгибаемая рука», но в том виде, в котором она подается, это немногим больше, чем фокус на вечеринке. Добровольцу предлагают вытянуть руку и плотно сжать кулак. Затем другой человек пытается согнуть его руку и находит это совсем несложным. После этого добровольцу говорят вытянуть руку, расслабить ее и сконцентрироваться на потоке *ки*, излучающемся из кончиков пальцев. Теперь, когда кто-нибудь пытается согнуть его руку, то кажется, что она твердая как железная балка. Этот тест часто используется для демонстрации существования *ки* теми, кто не понимает, чем на самом деле является *ки*. Эта демонстрация несгибаемой руки в действительности не имеет никакого отношения ни к *ки*, ни к *кокю тикара*. Просто доброволец в первой и второй половине теста использует различные группы мышц. Когда он плотно сжимает кулак, то инстинктивно напрягает все мышцы руки. Это означает, что его бицепс действует против трицепса. Другими словами, бицепс помогает согнуть его руку. Но когда он расслабляется и думает о потоке *ки*, то напрягает только те мышцы, которые используются, когда он указывает рукой на какой-нибудь предмет; его бицепс расслаблен. Это делает его руку намного сильнее, поскольку она больше не борется сама с собой. Того же результата можно было достичь, попросив добровольца указать пальцем на определенную точку на стене. Ему также можно было сказать, чтобы он полностью расслабился и сконцентрировался на напряжении одного только трицепса. Любой из этих способов даст в результате несгибаемую руку, но ни один из них не иллюстрирует использование *кокю тикара*.

Продемонстрировать несгибаемую руку правильно можно только в том случае, если делать это при помощи внутренней силы. Станьте во весь рост и вытяните руку с таким чувством, как будто вы потягиваетесь и зеваете. Не думайте о своей руке; сконцентрируйтесь

на попытке расширить все свое тело. Когда вы делаете вдох, у вас должно возникать ощущение, что даже ваши волосы расширяются! Если вы будете выполнять это правильно, то обнаружите, что практически никто не сможет согнуть вашу руку. Даже если человек попытается согнуть вашу руку до того, как вы полностью ее вытяните, у вас должно быть более чем достаточно силы, чтобы завершить движение вытягивания. Если вы изучите это явление более внимательно, то поймете, насколько это мощная вещь.

Кокк) тикара может использоваться в любой технике, в которой задействуется движение вверх-вниз. Единственная проблема, с которой сталкиваются новички, когда пытаются использовать ее, заключается в том, что во время поединка им не хватает времени на нормальный дыхательный цикл. Это происходит потому, что они реагируют на врага, вместо того чтобы заставить врага реагировать. Цель любой формы борьбы состоит в том, чтобы заставить противника бегать вокруг себя; вы же должны работать спокойно и медленно. Если ваш противник спешит, у вас всегда будет предостаточно времени для правильного дыхания.

Техника *кокю-хо*, «метод дыхания», которая в результате приводит к *кокк) тикара*, на начальной стадии представляет собой чисто физическое действие. Она не увеличивает физическую силу, а лишь «продлевает» ее. Прикладываемая в обоих циклах дыхания сила может показаться неофиту загадочной, поэтому пока механизм действия *кокк) тикара* им не понят, он будет склонен приписывать дополнительную силу *ки* или любому другому загадочному феномену. В результате, вместо того чтобы расценивать эту силу как нечто такое, что при правильной тренировке может развить в себе каждый, некоторые начинают воспринимать ее как своего рода волшебство.

Кокк) тикара — это не волшебство. Это простое физическое действие, и каждый может развить его.

КОКЮ ДОСА

Классическим упражнением на развитие *кокю тикара* является так называемое *кокю доса*. Оно практикуется в *сэйдза* вместе с партнером: он плотно хватает вас за оба запястья, а вы пытаетесь опрокинуть его в любую из сторон или назад. Когда поднимаете руки, сделайте глубокий вдох, а затем, на выдохе, опрокиньте его с таким ощущением, как будто вы рубите вниз. Это очень популярное упражнение, его можно увидеть в большинстве школ *айкидо*. Однако, поскольку большинство учеников неправильно понимает *кокю тикара*, оно почти всегда выполняется неправильно.

Если вы используете только *тай тикара*, то практически невозможно поднять руки, когда их держат крепко. Поэтому многие ученики прибегают к использованию *дзюдзюцу*. Вместо того чтобы делать разрезающее движение вперед прямо против силы противника, они обходят ее по кругу. Немного изменив положение рук, ученик может обнаружить слабую линию, вдоль которой противник, даже если он будет держать изо всех сил, не сможет развить большой силы. Прикладывая незначительную силу вдоль этой линии наименьшего сопротивления, ученик может легко опрокинуть своего противника. Это прекрасное упражнение *дзюдзюцу*, но это не *кокю доса*. В этом случае ученики всего лишь практикуют бросок *дзюдзюцу*, известный как *тэн ти нагэ*. Поскольку для этого требуется совсем небольшое усилие, то *кокю тикара* не применяется и, следовательно, не развивается.

Чтобы практиковать *кокю доса*, вы должны идти прямо против силы противника. Идти против *всей* его силы. Ваш партнер по тренировке должен держать ваши запястья как можно крепче (так, чтобы на следующий день ваши руки опухли и покрылись синяками). Сделайте глубокий вдох и открытыми руками сделайте режущее движение вверх. Затем с выдохом сделайте рубящее движение вниз, опрокидывая противника в любую сторону. Вместо того чтобы искать его самую слабую точку, ищите самую сильную. Когда вы сможете идти против этой силы с практически незаметным усилием, вот тогда вы будете на самом деле использовать *кокю тикара*.

Когда вы в первый раз попытаетесь выполнить *кокю доса*, вы, скорее всего, сочтете это невозможным: ваш ум оказывается в ловушке вместе с вашими Руками. Партнер крепко держит ваши запястья, и ваш ум в этот момент оказывается захваченным — когда вы смотрите на

запястья, ваш ум не в состоянии двигаться. Устремите взгляд вдаль и сконцентрируйтесь на своем теле. Делая вдох, думайте о расширении. Представьте, что вы выросли до таких размеров, что ваша голова касается потолка. Если вы сделаете это правильно, то обнаружите, что вам не составляет никакого труда поднять руки, несмотря на сильное сопротивление.

В некоторых школах по-прежнему практикуется древняя форма этого упражнения, именуемая *кодэн айки ханно нагэ*. В этом варианте партнер стоит, а вы находитесь в сидячем положении. Когда вы вытягиваете руки вперед и вверх, он крепко хватает ваши запястья. Затем вы бросаете его в любом из восьми направлений. Чем крепче он держит вас, тем жестче ударяется об пол.

Оба эти варианта являются отличным разминочным упражнением. Один из них должен стать неотъемлемой частью тренировки.

ПРИМЕЧАНИЯ

1. Иероглиф *тикара* читается еще и как *ре ку*.
2. Согласно легенде это был Принц Тэйдзюн (девятый век н. э.), шестой сын Императора Сэйва.

Глава 5

Киай: интенсивное ки

Результатом базовой тренировки в любом искусстве становятся сильные, гибкие, здоровые и расслабленные тело и ум, а также высокая и скоординированная жизненная энергия. Там где энергия нетренированного человека будет спорадической и фрагментарной, энергия правильно тренированного человека будет целостной и глубокой.

Это ощущение сложно описать словами, но почти каждый сталкивался с ним. Например, вы находитесь в большой группе людей и интуитивно выделяете одного из них из общей массы. Он не производит шума, не бросается в глаза своим вычурным видом, он может просто тихо стоять в стороне, но почему-то именно на нем будет сконцентрировано внимание присутствующих. Это человек с необычно высоким уровнем *ки*.

Как уже говорилось раньше, каждое живое существо обладает *ки*. Высокий уровень *ки* называют *киай*⁴. Человек, обладающий *киай*, кажется переполненным жизнью.

Для *киай* требуются две вещи: первое, эффективность системы должна быть достаточно высокой, чтобы позволить *ки* расти; второе, должна существовать позитивная обратная связь. Если в системе слишком много помех или нет достаточного позитивного обратного вклада, то энергия в ней не сможет увеличиваться. Вы уменьшаете количество помех в своем теле, практикуя техники до тех пор, пока не начинаете выполнять их с максимальной эффективностью. Успех приносит позитивную обратную связь. Когда вы начинаете атаку и видите, что все факторы вашей техники настолько совершенны, что она завершится успехом, вы испытываете позитивные чувства. После того как техника успешно завершена и вы вышли из поединка невредимым, у вас вновь возникает позитивное чувство. Эти приливы эмоций мы называем *киай*.

Часто говорят (особенно младшие инструктора), что *киай* — это крик, использующийся для того, чтобы привести в замешательство своего врага, или

нечто похожее на звук усилия, совершаемого при подъеме чего-то тяжелого. Это не так! И хотя звук *киай* может вырваться от усилия при выполнении техники и напугать при этом вашего противника, это не имеет ничего общего с подлинным значением этого слова. *Киай* часто ассоциируется с голосовым звуком, но это не обязательное условие. Есть такая вещь, о существовании которой мало кто догадывается — безмолвный *киай*.

Если вы еще раз рассмотрите причины *киай*, то заметите, что во время атаки и во время отступления возникают моменты наибольшей интенсивности. Именно здесь возникает этот звук¹. Не существует *киай*, синхронизированного с моментом удара. Подлинный *киай* — это крик экзальтации; вы чувствуете себя настолько хорошо, что *должны* издать звук. Это очень сильно отличается от криков начинающих учеников боевых искусств. Они видели только

внешние формы *киай* и, не понимая его сущности, пытаются копировать его.

Если *киай* выполняется с максимальной эффективностью, то он имеет уникальное звучание — такую чистоту и глубину тона, что кажется, будто он идет из глубины живота. И наоборот, имитация *киай* новичка, несмотря на то что она может быть достаточно громкой, будет резкой — показатель того, что звук идет из горла. Подлинный *киай* похож на тренированный голос оперного певца — даже мягкий он будет обладать гораздо более широким диапазоном и глубиной проникновения, чем *киай* новичка. Настоящий *киай* имеет диапазон от низкого стопа до высокого отрывистого звука. В любом случае он редко звучит по-человечески. Впервые услышав его, вы почувствуете, как волосы у вас на затылке встают дыбом.

Развитие *киай* — длительный и болезненный процесс. Вы начинаете с того, что выбираете определенную технику и практикуете несколько лет, до тех пор, пока не доведете ее до совершенства. Для того чтобы добиться удовлетворительных результатов, вам понадобится как минимум десять тысяч повторений этой техники.

Занимаясь повторением техник (*рэнсю*), вы должны довести себя до точки полного изнеможения и пойти дальше. Когда вы свежи, очень легко добавить к технике немного лишней силы, но когда вы утомлены, ваше тело будет инстинктивно искать самый легкий путь. Он также будет и самым эффективным путем. Тренируясь до изнеможения и преодолевая это изнеможение, вы избавитесь от всех ненужных движений. Очень важно, чтобы во время выполнения техники вы не видоизменяли ее. Для этого необходим хороший инструктор. Поскольку такой человек будет знать пределы ваших возможностей, то он сможет безболезненно вывести вас за эти пределы и одновременно с этим проследит за тем, чтобы стиль не приносился в жертву количеству.

Когда вы физически овладеете техникой, то будете готовы ко второй стадии: практике с партнером. Здесь вы должны будете практиковать применение техники в контролируемых условиях. Вы должны начинать мягко и медленно, и, по мере развития вашей силы, партнер должен постепенно увеличивать свое сопротивление. И однажды вы выполните технику идеально при максимальном сопротивлении. Другими словами, вы выполните ее в реальной ситуации, или, по крайней мере, настолько реальной, насколько это возможно в *додзе*. Когда это произойдет, вы почувствуете огромный прилив эмоций, и вашу технику дополнит крик радости.

Заметьте, ваш *киай* — это эмоциональная реакция на физическое событие. Очевидно, чтобы усилить интенсивность *киай*, вы должны усилить интенсивность события. Первое, что вы можете сделать более интенсивным, — это сама ситуация. Настоящее сражение или большое соревнование с тысячами зрителей вызовут высокий уровень напряжения, в результате ваш *киай* будет гораздо сильнее, чем тот, который возникает во время контролируемой ситуации в *додзе*.

Качество техники также имеет огромное значение. Случайная победа приносит облегчение, а не *киай*. Только если вы победите благодаря технике, которая настолько совершенна и красива, что ваш противник не в силах ей противостоять, вы испытаете чувство восторга.

В *киай* захватывает больше всего то, что он выходит далеко за пределы того, что большинство людей считает нормальным. Когда вы достигаете *киай*, к чувству восторга примешивается ощущение огромной силы. Это вызывает цепную реакцию. Благодаря ощущению силы вы немного расслабляетесь — вы теперь настолько хороши, что вам больше не нужно стараться изо всех сил. Это расслабление приводит к еще большей эффективности. В результате вы получаете позитивную обратную связь.

Хотя потенциальная сила, генерируемая *киай*, может на первый взгляд показаться безграничной, в реальности же она ограничена вашим физическим состоянием. Старший ученик с хорошо развитым *киай*, вынужденный по той или иной причине прервать свои тренировки, может с легкостью уложить себя в больницу, вырабатывая больше энергии, чем нужно его телу. Поскольку он почувствовал свою истинную силу, то его больше не

останавливает инстинктивное стремление обычного человека сдерживать себя. Еще одна интересная особенность *киай* заключается в том, что если однажды его почувствовать, то он перестает казаться чем-то сверхъестественным и становится нормальным и правильным способом выполнения любой техники; *киай* выглядит чем-то особенным только для постороннего наблюдателя. Это может привести (и обычно приводит) к психическому конфликту внутри ученика. Как только в нем рождается *киай*, он должен сознательным актом воли заставить себя придерживаться общественных норм поведения, чтобы существовать в обществе. Он научился летать, но вынужден держать крылья сложенными, находясь среди не умеющих летать; только в *додзе* или на поле битвы он может парить.

Всегда было много разговоров о том, какое ужасное испытание представляет собой война для ослабевшего воина. Тем не менее для профессионала война — дом родной. Только на поле сражения он может сбросить оковы общества и жить так, как люди жили тысячи лет: пользуясь всей своей силой, без ограничения. Современный человек проводит свою жизнь под защитой кокона цивилизации и может так никогда и не увидеть (еще менее вероятно стать жертвой) акта насилия. К этому человечество пришло совсем недавно. Большую часть своей истории человек жил «на грани», в шаге от неожиданной и насильственной смерти. Те, чья профессия —насилие (полицейские и профессиональные солдаты), понимают это. Они знают, что цивилизация —это всего лишь оболочка. Поэтому к ним редко относятся как к столпам общества. Скорее они заставляют общественность испытывать чувство странной тревоги. Корень этой тревоги в подсознательном ощущении *киай* воина.

Но с точки зрения воина именно он нормален. Это остальному обществу чего-то не хватает. И хотя воин может быть и не в состоянии определить это, но то, чего не хватает обычной публике, — это *киай*. Однажды почувствовав его, к нему привыкаешь больше, чем к наркотику. Поэтому солдаты, полицейские и последователи *додзе* продолжают свою работу. Только когда они заняты ей, они чувствуют, что по-настоящему живут. Требовать от воина, чтобы он никогда не проявлял своей силы, означает обречь его на влечение жалкого существования. Поскольку для таких людей *киай* —это уже не часть их жизни; это вся их жизнь.

ДЗАНСИН

После того как вы безупречно выполнили технику, у вас остается приятное ощущение, своего рода привкус. Это называется *дзансин*, «остающийся дух». Во время *дзансин*, когда движения техники остались в прошлом, все то, что вы делали во время ее выполнения, по-прежнему присутствует (даже в более выраженной форме): безупречное равновесие, полное осознание происходящего вокруг и духовный фокус. В этот промежуток времени, длящийся несколько секунд, вы вплотную приближаетесь к состоянию максимальной эффективности, ничего при этом не делая. Это момент великой неподвижности — вы не двигаетесь и кажется, что Вселенная затаила дыхание. *Дзансин*— это безмолвная экзальтация, наслаждение воспоминанием о совершенстве.

Среди самураев бытовала такая поговорка: «После сражения зятяни потуже лямки своего шлема», которая означала, что победив, воин не должен ослаблять бдительность. Или как говорят охотники Африки: «Мертвый лев встает и съедает тебя». Такого рода высказывания заставили многих новичков думать о *дзансин* как об искусственно поддерживаемом состоянии сознания. Ничто не может быть дальше от истины.

Если (и это очень большое «если») техника выполнена безупречно, то *дзан-син* обязательно будет присутствовать. *Дзансин* — такая же неотъемлемая часть совершенной техники, какой является эхо у громкого звука в горах. Чтобы обрести *дзансин*, вы должны пойти дальше заурядной победы, вы должны победить славно, поскольку *дзансин* — это больше, чем эхо совершенства, это само совершенство.

Совершенство *дзансин* очевидно. Если вы наблюдаете за сценой, в которой человек одерживает большую победу, то вы обычно видите, как он прыгает от радости. Но если он победил благодаря своему мастерству, а не из-за обычной случайности, его реакция совершенно иная. Он осознает, что только что он сделал нечто внушающее благоговейный

ужас, и на мгновение застывает, чтобы насладиться этим ощущением. В этот момент все в нем совершенно — каждая линия его тела представляет собой произведение искусства. Если вам доведется увидеть нечто подобное, то вы запомните это на всю оставшуюся жизнь. Японские кинематографисты обладают потрясающей способностью ловить такие моменты. В типичном вестерне сцена драки будет завершена вздохом изнеможения. В японских же фильмах поединок закончится кадром, снятым так, чтобы зритель испытал чувство максимального эстетического удовлетворения. Это момент славы, и все действие застывает, пока им наслаждаются. Хотя это и искусственный прием, он иллюстрирует правильные эмоции.

Обычно говорят о *дзансин* как о ментальном состоянии, наступающем после выполнения безупречной техники, но можно достичь *дзансин* и до выполнения техники. Подобно коту, который заметил потенциальную добычу, вы застываете в состоянии совершенной неподвижности, ощущая каждую клетку своего тела. После достаточной практики вы поймете это ощущение и научитесь испытывать его в любое время. Прекрасным примером могут послужить актеры японского театра *Но*.

Состояние *дзансин* можно сохранять практически постоянно. Ветераны военных сражений и полицейские очень хорошо это знают. Однако в цивилизованном обществе это состояние не является обязательным. Оно может быть необходимым для выживания в зоне боевых действий, независимо от того, чем является эта зона: городскими кварталами или джунглями Азии, но оно не подходит для спокойной размеренной жизни современного человека. Находясь в присутствии человека в состоянии *дзансин*, обычный человек испытывает сильное беспокойство.

Дзансин и способность достигать его имеет для воина двойное значение. Во-первых, поскольку восприятие воина предельно обострено, он становится чрезвычайно опасен и может среагировать с сокрушительной силой на малейшую провокацию. Во-вторых, *дзансин* может служить мерилем прогресса ученика, поскольку наступает только после совершенного выполнения техники. Без этого нельзя знать наверняка, достигнут ли предельный уровень физической тренировки.

ПРИМЕЧАНИЯ

1. Слово *ай*, входящее в состав этого составного слова, является формой глагола *ау*, который означает «присоединяться» или «встречать». Но если оно используется как второй компонент составного слова, то оно означает «случаться». Таким образом, *киай* буквально можно перевести как «происходящая жизненная сила».
2. Традиционные *рю* используют звуки «эй!» и «аа!» для обозначения этих моментов. Некоторые также используют звук «то!» для обозначения безопасного отхода после неудавшейся атаки. Эти звуки чисто символические, они не являются настоящим *киай*.

Глава 6

Айки: доминирующий дух

Слово *айки* записывается теми же двумя иероглифами, что и слово *киай*, только в обратном порядке. И хотя оно буквально может быть переведено как «слияние духа», не делайте ошибки, ставя между *айки* и *киай* знак равенства.

Киай — это то, что происходит внутри вас. Вы можете вызвать в себе состояние *киай* даже когда вы одни. А *айки* — это перенос вашего *киай* на противника. Когда ваша *ки* настолько сильна, что ее можно классифицировать как *киай*, она оказывает воздействие на вашего врага. Поскольку он ощущает вашу огромную духовную силу, его желание атаковать ослабевает. Вероятно, самое лучшее определение *айки* дал Такэда Сокаку¹, который говорил: «Айки—это искусство побеждать противника взглядом».

Превращение *айки* в практически применимое искусство — это процесс постепенный. И хотя оно было создано мастерами фехтования, искусство ¹¹¹ — не самый быстрый способ изучить его. Гораздо лучше этой цели служит система *дзюдзюцу*, особенно *рю*, возникшее на основе *дайто-рю*. Причина этого в том, что во многих других боевых стилях, таких, как

каратэ, вы можете заменить техническое мастерство силой или скоростью и все равно выиграть. Однако в системах, таких, как *дайто-рю айкидзюдзюцу*, вы работаете медленно и мягко против сильного сопротивления. Поскольку вам не разрешают использовать скорость или силу, ваше *айки* вынуждено развиваться.

Первый этап в развитии *айки* состоит в том, что вы сначала изучаете новую технику, а затем отрабатываете с партнером до тех пор, пока не сможете выполнить ее правильно. После этого вы выбираете другого, более сильного партнера и продолжаете работать до тех пор, пока не будете уверены в том, что сможете выполнить эту технику против любого. Третий этап возвращает вас к первоначальному партнеру. Теперь, когда вы работаете, он постепенно увеличивает свое сопротивление, позволяя вам завершать выполнение техники. После того как вы сможете выполнить эту технику против его максимального сопротивления, вы приступаете к отработке ее с другими партнерами.

В конце концов придет время, когда у вас не будет и тени сомнения в том, что вы можете успешно использовать эту технику против любого противника, независимо от того, насколько сильно он сопротивляется. Когда вы достигнете этого уровня, вы естественным образом начнете уменьшать усилия, прикладываемые для выполнения техники. Именно здесь и начнет развиваться ваше *айки*. Ваш противник будет чувствовать, что вы просто играете с ним, что вы уверены, что победите, и не считаете его сколько-нибудь серьезной угрозой. Это заставит его испытать своего рода безысходность. У него возникнет вопрос, зачем вообще нужно пытаться, если у него нет ни малейшего шанса на успех. Это его состояние в свою очередь сделает победу еще более легкой, и поэтому вам потребуется еще меньше усилий. *Айки* можно развить до такой степени, что вам будет достаточно лишь взглянуть на врага, и он сдастся.

Итак, аура, которую вы излучаете и которая является выражением вашей уверенности в себе, — это *киай*. Воздействие, оказываемое этой аурой на врага, — это *айки*. Вы чувствуете *киай*, он чувствует *айки*.

Если вы полагаете, что это звучит слишком эзотерично, и не можете представить себе, как можно победить в сражении при помощи *айки*, то вспомните, что родители каждый день используют его против своих детей. Это тот же самый метод. Единственная разница в степени. Говорят, что великий феодальный полководец Минамото Ёсиэ развил это искусство до абсолютного состояния. Ёсиэ был величайшим воином в истории Японии, еще он был известен под именем Хатиман Таро, «младший сын бога войны». Легенда рассказывает о том, что ему стоило только приказать седлать лошадь и целые армии сразу же сдавались.

Первое упоминание об *айки* мы находим в древних свитках японских школ фехтования. *Айки* существует столько, сколько и сама жизнь; но только в *додзё*, в которых преподаются старые традиционные *рю*^А, можно найти формализованный метод его развития. В таких *додзё* к боевой технике относятся только как к средству развития *айки*. В более современных школах техники важны сами по себе, либо для самозащиты, либо для соревнований, и первоначальная цель утрачена. Это не значит, что в современных школах вы никогда не увидите *айки*. Это значит, что в современной школе оно — случайный побочный продукт, а не основная цель тренировки. Это также не значит, что современные школы не правы в своем подходе. *Айки* требует десятилетий практики, а это многим не по вкусу. Для большинства учеников быстрый результат куда более ценен, чем достижение чего-то неуловимого в далеком будущем.

Айки — это общий фактор всех традиционных японских воинских искусств, и его не нужно связывать только с современной школой *айкидо*. И хотя *айкидо* имеет историческую связь с учением об *айки*^А, оно настолько ослабело (как теория, так и практика), что стало слишком мало похоже на истинное *айкидо*, представляющее собой набор физических упражнений, развивающих *айки*. То, что преподается в большинстве школ *айкидо* сегодня, — очень мягкая форма *дзюдзюцу*, основанная на смягченных техниках *дайто-рю*, щедро разбавленная псевдодуховными учениями⁷⁴, делающими это искусство практически ни к чему не пригодным, кроме личного развлечения. Причина такого состояния дел в том, что большинство людей помнит Уэсибу мягким стариком, каким он был в восемьдесят, а не тигром, каким он был в пятьдесят. Они забывают его заявление о том, что «айкидо на 99

процентов состоит из ударов». Уэсиба хорошо понимал *айки*, но, к сожалению, недостаток образования очень сильно ограничил его способность передать это знание своим последователям.

Айки— это конечное состояние любого воинского искусства. Это не шоу_вы не напугаете своего врага ни своими действиями, ни своим видом. Это отсутствие шоу — вы ничего не делаете, потому что ваш противник недостаточно важен для того, чтобы вы что-то делали. Вашего существования вполне достаточно, чтобы победить его.

ПРИМЕЧАНИЯ

1. Такэда Сокаку Минамото Масаеси (1857—1943) был последним из великих мастеров меча.

Обладая очень маленьким даже для японца ростом (менее пяти футов), он был известен как *Айдзукотэнгу*, «маленький демон клана Айдзу». Он был самым знаменитым учителем в Северной Японии.

2. В 1941 году *Бутокукай*, ведущая группа мастеров воинских искусств того времени, определила *айки* как неотъемлемую часть всех классических *будзюцу*.

3. Современное *айкидо* было создано Уэсиба Морихэем (1883—1969). Он был учеником Такэда Сокаку и получил два из трех свидетельств школы *даито-рю*. *Даито-рю* традиционно преподавалось только старшим военным офицерам, но Уэсиба стал преподавать его широкой публике, убрал или смягчив многие жесткие техники.

4. Уэсиба был ярким последователем *Омото-кё*, религии, основанной Дэгути Онисабуро, которая была очень популярна среди низших социальных слоев, поскольку проповедовала возможность утопии в этой жизни. Характерной чертой этой религии является достижение религиозного экстаза посредством длительного распевания молитв и выполнения специальных дыхательных упражнений. Дэгути верил в то, что был реинкарнацией Далай Ламы Тибета и что ему суждено было править Японией.

Глава 7

Кокоро: ментальное отношение

Битвы выигрываются и проигрываются благодаря ментальному отношению. Оружие и количество солдат бесспорно важны, однако ошибкой будет считать их самыми важными факторами войны. Решающим фактором на поле боя является *кокоро*, «сердце», ментальное отношение воина. Именно это отношение — *кокоро*, составляет разницу между солдатом и гражданским человеком.

Обсуждение боевого духа в век электроники и ракет, когда солдат редко видит своего врага, может показаться анахронизмом. Но это далеко не так. Правильный боевой дух так же важен сегодня, как и тысячу лет назад. Единственная проблема заключается в том, что его становится все труднее и труднее развить.

В феодальной Японии к касте самураев принадлежало менее 10 процентов населения. Менее десяти процентов этой группы были по-настоящему хорошими воинами. И, наконец, в этой элите только один из сотни был настоящим мастером своего дела. Эти соотношения остаются неизменными для всех времен и культур. (Есть несколько исключений, например Спарта, но их очень мало.) Таким образом, мы говорим об одном проценте от одного процента населения. И хотя патриотически настроенным людям это может не понравиться, большинство современных людей непригодны для сражения. Благодаря своему воспитанию современные люди в общей массе не способны ни производить, ни терпеть насилие.

Эта проблема имеет три аспекта. Во-первых, современное общество с самого рождения начинает настраивать своих граждан против насилия. Затем, когда им исполняется восемнадцать лет, оно одевает молодых людей в военную форму и хочет всего за несколько недель сделать из них убийц.

Во-вторых, средства массовой информации дают молодежи совершенно фальшивую картину того, что на самом деле представляет собой насилие. Современные фильмы

показывают раны от пуль как красные пятна на рубашке врага. Это очень плохо готовит человека к зрелищу руки или ноги, оторванной современным снарядом.

И наконец, машины войны превзошли людей, которые ими управляют. В прошлом сражение ограничивалось выносливостью войск — когда лошади и воины уставали, армии выходили из сражения, чтобы отдохнуть и перегруппироваться. Теперь же механизированным подразделениям иногда приходится поддерживать ближний бой в течение нескольких дней, а то и недель. Это выходит далеко за границы выносливости человеческого тела. Средний солдат современной армии представляет собой физически эффективную боевую единицу в течение менее чем шести месяцев. Пик его эффективности приходится примерно на третий месяц, а затем она неуклонно падает (и это учитывая, что он проводит очень мало времени в настоящем бою). Эта физическая слабость оказывает сильное воздействие на дух воина. Однажды осознав, что он недостаточно силен, чтобы максимально использовать инструмент своей профессии, он начинает сомневаться в своих способностях вообще.

Как стратег, вы должны постоянно держать в голове тот факт, что вы продукт современной цивилизации и что учения цивилизации проникли в вашу личность гораздо глубже, чем вы это осознаете. Формирование вашей личности было обусловлено общественными идеалами, а не реальностью насилия. Для того чтобы развить *кокоро*, вы должны научиться видеть сквозь завесу идеализма.

Кокоро — это не просто устойчивое ментальное отношение; это ментальное отношение, необходимое для победы. Классический способ достичь такого отношения — это выжить в большой битве. Однако поскольку выживание представляется по большей части вопросом удачи, то этот метод не очень эффективен.

Для того чтобы развить *кокоро* без военных потерь, вы должны понять природу человека и общества. Если вы научитесь объективно их воспринимать, то сможете отбросить некоторые социальные концепции, идеалы и идеи, которые мешают в сражении. Социальная обусловленность проникла глубоко внутрь вашей личности, поэтому, пытаясь освободиться от нее, приготовьтесь к некоторой ментальной инертности.

Когда вы думаете о войне, вы должны освободиться от концепции хорошего и плохого, морального и аморального. Нет таких вещей, как хорошая или плохая война; есть только война, и это всегда несчастье. Мораль существует до и после битвы. В период активного насилия все мысли подобного рода должны быть отброшены. Когда вы начинаете сражение, у вас должна быть лишь одна мысль: победить!

Большой человек с хорошей техникой может быть побежден противником маленького роста, если ему не хватает способности концентрироваться. Большой человек хочет победить, но этого недостаточно для того, чтобы сделать то, что для этого необходимо. В результате он мешкает и использует не всю свою силу, что приводит к фатальным последствиям. Человек же с *кокоро* не имеет такой слабости, и это делает его действительно опасным. Самое простое определение опасного человека — это человек, готовый ударить. Он может ударить любого, в любое время и в любой ситуации. Четко осознавая, что сражение — это не место для рационального человека, он отключает рациональную часть своего сознания. Остаток его существа превращается в инструмент войны. Он ничего не видит, кроме цели, и ничего не чувствует, кроме желания нанести ей удар.

Это может прозвучать довольно безжалостно, но такова война. Мир был бы намного более приятным для жизни местом, если бы в нем не было воинов, но они по-прежнему необходимы. Времена насилия могут быть преодолены только людьми насилия; и поскольку общество отказывается воевать само, оно не должно терять способности воспитывать таких людей.

В дополнение к попыткам воевать только в хороших войнах, у современного человека есть еще пристрастие к войнам ограниченным. Он любит их, потому что они дают ему ложное чувство безопасности — если он участвует в маленьких сражениях, то он рискует потерпеть лишь маленькие поражения. В реальности же, противоречие заключено уже в самом термине «ограниченная война». Правильное слово для такого события — спорт. (*Словарь Бейбстра*

определяет спорт как «особое развлечение, обычно заключающееся в физических упражнениях и имеющее установленную форму и совокупность правил»). Война — это не спортивное действо, и ее никогда не выиграть, если пытаться относиться к ней как к таковому.

Вспомните типичную телевизионную сцену драки. Хороший парень сбивает с ног плохого парня, а затем отступает, давая плохому парню снова подняться на ноги. Это повторяется до тех пор, пока плохой парень не в состоянии больше продолжать в том же духе. Смешно! Вы никогда не должны давать врагу возможности причинить вам боль. Когда вы сбиваете его с ног, вы должны топтать его голову до тех пор, пока он не прекратит двигаться. Это *кочоро*. Опасность заключается в том, что вы можете быть настолько обусловлены обществом, что замешкаетесь с этим действием. Именно в этот момент человек, которого вы сбили с ног, вытащит пистолет и убьет вас.

История изобилует примерами этой основной истины. Европейская фаза Второй мировой войны была выиграна благодаря ничем не сдерживаемой бомбежке немецкого промышленного комплекса. Тихоокеанская фаза той же самой войны была выиграна благодаря неограниченному использованию подводных лодок в боевых действиях против Японии, вещам, которые считались негуманными и аморальными всего за несколько лет до того. А теперь взгляните на обратную сторону медали, вспомните Корею и Вьетнам. Запад проиграл оба этих конфликта потому, что наложил ограничения на боевые войска. На Среднем Востоке мы видим прекрасный пример *кочоро* в Шестидневной Войне —любая война, которая длится меньше недели, является явным результатом грамотного руководства.

Гражданские люди ненавидят подобного рода заявления. В ответ они чаще всего говорят: «Лучше славное поражение, чем позорная победа». Это чистойшей воды безумие. Если вы не планируете победить, то с самого начала не должны начинать драться. Войны выигрываются не лучшими из людей; они выигрываются наихудшими из них. Сражение — это не славное приключение для историка победившей стороны. Для тех, кто непосредственно вовлечен в него, — это испытание, полное крови и боли. Тем не менее время от времени возникают ситуации, когда таких ситуаций нельзя избежать. Единственное рациональное решение — вступить в бой быстро и жестко и закончить все это как можно быстрее.

Насколько быстро? В индивидуальном столкновении вы должны оперировать секундами. В военном конфликте между нациями —днями. Любая битва, которая длится больше минуты между индивидами или больше недели между армиями, ведется неправильно.

Секрет этой скорости в *кочоро*. Когда оно развито, вещи происходят очень быстро. При первом же признаке опасности вы бросаетесь в горло, оставляя все мысли о правилах на потом.

Более двухтысяч лет назад в книге «Сун Цзы» (см. примечание⁷⁴ вступления) У Чи сказал: «Поле битвы — это земля стоячих трупов. Тот, кто хочет жить, умрет». Он имел в виду, что, если вы думаете о самозащите, вы наверняка проиграете, потому что каждая мысль о защите — это на одну мысль об атаке меньше. Поэтому вы должны отбросить все мысли о личной безопасности и сконцентрироваться на уничтожении своего врага.

Как видите, правильное *кочоро* объединяет в себе много вещей: км, *кимэ имусин*. По существу оно состоит из уничтожения всех концепций, которые не имеют прямого и позитивного отношения к выполнению поставленной задачи. Единственная вещь, которая существует во всей Вселенной, — это ваш враг, а ваша единственная цель —уничтожить его.

Самая основная задача боевого офицера любой армии заключается в том, чтобы вселить правильное *кочоро* в свои войска. К сожалению, это происходит очень редко. Современная концепция создания гражданина-солдата является самой большой помехой для воспитания нужного духа. Если вы скажете человеку, что он часть общества, то в момент опасности он захочет получить от этого общества защиту. Это не Путь Воина. Задача воина защищать свое общество, а не искать у него защиты.

Боевые войска должны быть изолированы от общества как можно больше. Это будет гарантией того, что они живут (и умирают) в соответствии с моралью полка, а не общества. Ожидать от человека, чтобы он жил по одним правилам, а умирал по другим—бесчеловечно и нереалистично. Изолированный полк очень скоро проникнется полковой философией. Члены полка—это семья, а традиции полка — ее история. Приобретение боевого менталитета в таких

условиях происходит почти автоматически.

Индивидуум инстинктивно приспосабливается к норме. Если эта норма-насилие, то результат — *kokoro*. Это можно часто наблюдать в элитных боевых подразделениях. Они не живут среди гражданских людей и не сражаются за абстрактные социальные принципы. Они сражаются за команду, и это все, что для них важно. Этот дух вы никогда не увидите в войсках, где служба идет ежедневно с девяти до пяти и чей боевой дух сильно разбавлен общественной моралью.

Армия, обладающая *kokoro*, думает только об уничтожении врага. Только когда солдаты инстинктивно начинают двигаться на звук выстрелов, они становятся опасной армией. Работа офицера состоит в том, чтобы создать этот дух, а не руководить. Руководство необходимо, только когда дело касается толпы. С настоящими профессионалами задача офицера удержать их. Он сдерживает войска до тех пор, пока не наступит подходящий момент, а затем выпускает их. А их *kokoro* делает все остальное.

Kokoro индивида создается в *dodze*. Вот почему *dodze* физически и духовно изолировано от сообщества. Школа, которая слишком открыта для общества, будет загрязнена его ценностями. То же самое относится и к школам, использующим правила поведения общества. Настоящее *dodze* похоже на изолированный полк. Оно не открыто для широкой общественности и имеет свои собственные правила и ценности. Это одна из причин, по которым в традиционном *dodze* используется японская терминология. Такие действия, как поклон вместо рукопожатия и снятие обуви перед входом, препятствуют сближению учеников.

Бизнес — это тоже форма боевых действий. Бизнесмен использует бумагу вместо пуля, но принцип остается тем же самым. Так же и *kokoro*. Хороший бизнесмен должен всегда быть готовым вступить в конкурентную борьбу, с любым и в любое время. Если он готов поставить на карту свое состояние (победитель получает все), то он становится очень опасным конкурентом. Лишь немногие люди готовы пойти на это; присутствие такого человека лишает его более консервативного самообладания. У бизнесмена, как и у его кузена-солдата, лишь одна цель — победить.

Стратег бизнеса тренируется так же, как солдат в полку или человек в *dodze*: он полностью уходит в свой бизнес и живет только по его законам — мораль бизнеса становится его моралью, а ценности бизнеса его ценностями. Необходимо избегать общераспространенной практики, когда руководитель принимает активное участие в жизни общества. Такие действия могут только ослабить *kokoro*.

Если вы посмотрите на людей, сделавших самые большие состояния или генералов величайших армий, вы обнаружите, что они *никогда* не были стратегическими консерваторами. Великие люди двигались в своей жизни в одном направлении — вперед, охотно вступая в любой новый конфликт. Люди более консервативного склада могли выжить, но только благодаря милости более агрессивных. На всех уровнях жизни овцы только тогда целы) когда волки сыты.

Kokoro не обязательно приводит к победе. Война, по большей части, дело случая. Сражение обычно выигрывает та сторона, которая делает предпоследнюю ошибку. Все, что делает *kokoro*, так это гарантирует, что вы будете как можно меньше времени тратить на несущественное. И поскольку вы не тратите времени на несущественное, то делаете меньше ошибок — и) возможно, не сделаете последней.

Но как бы там ни было, все люди умирают, и с этим ничего нельзя поделать. Единственное, что человек (народ) на войне может сделать, так это решить, что уж если смерть неминуема, то она будет стильной и дорогой. Это тоже часть *kokoro*.

СИБУМИ

В математике существуют формулы, которые можно назвать строгими. Эти формулы не зависят ни от чего, что остается неопределенным, для их получения могут потребоваться сложные манипуляции с уравнениями. С другой стороны существует другой тип формул, которые можно назвать элегантными. Элегантная формула и глубока и проста одновременно.

Вероятно, наиболее широко известное уравнение такого типа — это эйнштейновское $E=mc^4$, которое описывает взаимоотношения материи и энергии во Вселенной.

В бою также существует такого рода элегантность. По-японски она называется *сибуми*⁴. Это слово обозначает сдержанную элегантность и стиль. (Черный ролс-ройс — это *сибуми*, позолоченный автомобиль с откидным верхом — это просто безвкусица.)

Мастер-стратег, преисполненный *кокоро*, никогда не прибегает к показным или экзотическим техникам. Совершенство стойки и простота движений придают стратегии, которую он выбирает, неизменную красоту. Его *кокоро* позволяет ему сфокусироваться на победе и принять возможность поражения. Он не беспокоится о поражении, он просто полон решимости действовать в соответствии со стилем.

Когда молодого бойца атакуют, вынуждая вступить в единоборство, он может попытаться выполнить какой-нибудь удар в прыжке, а затем продолжить свою контратаку сложной комбинацией. И даже когда он побеждает, в его победе нет ничего великого. Мастер никогда не прибегнет к такого рода защите. Скорее всего, он сделает простое скользящее движение в сторону, чтобы уклониться от атаки. Одновременно с этим он нанесет единственный точный удар. Стойка, тайминг и дистанция — все будет совершенным. Будучи воплощением *сибуми*, такой человек побеждает, не сражаясь.

Этот аспект *кокоро* находит свое отражение в традиционном *додзё*. В то время как спортивный зал может быть красочно оформлен, увешан коврами и оборудован прекрасной стереосистемой, *додзё* выглядит совершенно иначе. В *додзё* предпочтение отдается естественным материалам, хорошо отполированному дереву, а крашенные поверхности обычно однотонно белые. К украшениям относятся неодобрительно, и обычно они состоят из какого-нибудь интересного камня или цветочной композиции.

Сибуми — это состояние сознания, а не притворство и вычурность; это важный элемент *кокоро*, концентрирующий физическое действие. Простое, естественное движение всегда более эффективно, чем сложные вращения. Это означает, что воин должен добиваться победы наиболее прямым путем. Только когда воин превращает *сибуми* в образ жизни, простое, прямое действие становится автоматическим.

Интересный пример *сибуми* можно найти в правилах ранних соревнований по воинским искусствам⁷⁴. В этих матчах судья, определяя победителя, выкрикивал: «*Иттон!*» Это означало «одно очко». Чтобы заработать *иттон* необходимо было атаковать со всей решимостью, точно нанести удар, а затем чисто выйти из поединка. Все это должно было быть выполнено с безупречным стилем. Это была ситуация *сибуми*.

Однако поскольку получить *иттон* было очень сложно, то он был большой редкостью. И вскоре спортивные организации, поддавшиеся давлению зрительской аудитории, установили *вадзаари*, пол-очка. Эта оценка давалась за технику, выполненную не безупречно. Вслед за этим последовала четверть очка.

Самое прискорбное в этих дробных очках то, что самим своим существованием они разрушают тот дух, которому пытаются научить воинские искусства. Участник соревнования, зная, что может выиграть, сложив вместе несколько дробных оценок, больше не чувствует необходимости стараться заработать целое очко. Полная самоотдача больше не требуется, поэтому ее так редко можно увидеть. Не увидите вы и *кокоро*, дух воина.

ХАРАГЭЙ

Одним из наиболее загадочных и интригующих аспектов японской культуры является концепция *харагэй*. Это одно из тех японских слов, которые не имеют точного английского эквивалента. *Хара* означает «живот»; таким образом весьма и весьма приблизительное значение этого слова — «искусство живота»: нахождение решения проблемы нерациональным (т. е. нелогическим) способом. Это не так уж эзотерично, как может показаться на первый взгляд.

На Западе мозг рассматривается как центр логики, а сердце как центр эмоций. Японцы добавили к этому списку живот, считая его центром души и инстинктов.

Харагэй, как функция *кокоро* — это многогранное искусство, одновременно и духовное, и физическое. Чтобы понять духовное значение *харагэй* и причины его существования,

необходимо бросить беглый взгляд на японский язык.

Японский язык — это язык поэтов. Сначала он может показаться довольно простым и непосредственным, но чем больше вы будете его изучать, тем более сложным он будет становиться. Основной источник трудностей — почти бесконечный список спряжений глаголов — практически для любой возможной социальной ситуации существует отдельная форма глагола. Это означает, что, когда вы описываете определенное событие, вы должны учитывать относительные и абсолютные социальные статусы всех сторон, участвующих в разговоре, а также их степень обязательств друг перед другом. Каждый из этих факторов влияет на выбор той формы глагола, которая должна быть использована⁷⁴

И хотя сейчас употребление почтительных форм не имеет большого значения, в прошлом это было вопросом жизни и смерти. На протяжении нескольких сотен лет самураи обладали законным правом (и моральной обязанностью) моментально убить любого простолюдина, который не выказал им своего уважения должным образом. Это было причиной почтительной речи и подчеркнуто вежливого поведения японцев. История имеет свою инерцию, и привычки, так глубоко и прочно укоренившиеся в сознании, совсем не просто сломать. И хотя выбор неправильной формы глагола сегодня не повлечет за собой смертного наказания, он непременно станет причиной социального ostracism.

Из-за этой повышенной социальной чувствительности японец с самого рождения учится не делать категоричных заявлений — такого рода заявления обязательно кого-нибудь обидят, независимо от того, что это за заявления. Именно поэтому японец не любит говорить «нет». «Нет» — это категоричное слово, могущее вызвать обиду. Прекрасным примером является манера поведения за столом: если подают что-то совершенно несъедобное, то хорошо воспитанный гость-японец никогда не будет настолько груб, чтобы сказать: «Я это не люблю», самое большее, что он может сказать: «Я люблю это совсем чуть-чуть».

Еще одним таким примером является поведение (нередко приводящее в бешенство западных бизнесменов) руководящего работника японской корпорации. Там, где западный человек обычно принимает решение сразу, японцу требуется время, чтобы все взвесить и прийти к полному консенсусу. И дело не в боязни ответственности; он просто не хочет случайно кого-нибудь обидеть.

Все это ведет к проблеме личного общения. Для студента, начинающего изучать японский язык, разговор двух японцев может оказаться сплошным разочарованием. Иногда кажется, что их беседа состоит практически из одних покашливаний, шиканий и пожиманий плечами. Проблема в том, что западный человек воспринимает язык как средство передачи информации. Японец же относится к нему больше как к способу передачи эмоций. Весь японский язык структурирован таким образом, чтобы говорить о чувствах, а не о вещах.

Поскольку слова создают возможность совершить социальную ошибку, то японцы пытаются использовать их как можно меньше. В результате многовековой практики они стали очень искусны в двустороннем невербальном общении, особенно там, где дело касается ощущений и эмоций друг друга. Способ достижения этого — сочетание сублимации эго, спокойствия духа и сохранения *мусин* — делает человека сверхчувствительным к мыслям и чувствам других. Это определенно не форма ESP. Уменьшая фоновый шум своих собственных мыслей, японец увеличивает свою чувствительность к мыслям других. Он не читает мысли. Он просто настолько чувствителен к малейшим изменениям голоса и поведения, что иногда производит такое впечатление.

Харагэй — это не логичное, и даже не рациональное действие. Это то, что часто называют инстинктивной реакцией.

Это не исключительно японское явление. Чтобы увидеть прекрасный пример *харагэй* в действии, понаблюдайте за супружеской парой, прожившей вместе пятьдесят лет. Они настолько привыкли друг к другу, что похоже общаются телепатически. Взгляд или пожатие плечами имеет больше значения для этих двух людей, чем несколько минут разговора между незнакомцами.

Для фехтовальщика *харагэй* открывает безграничные возможности. Первое, и самое главное, вы станете настолько чувствительны по отношению к окружающим вас людям, что

будете ощущать опасность до того, как она станет явной. Это в свою очередь позволит вам начать контратаку до того, как ваш противник начнет атаку.

"Можно развить *харагэй*, слегка модифицировав свои стандартные тренировочные упражнения. В *додзе* вы обычно практикуете техники, выполняя их в определенных боевых стойках. Для того чтобы развить *харагэй*, практикуйте те же самые техники в естественной стойке. Просто станьте естественно и позвольте партнеру атаковать вас. Попробуйте начинать свои контрдействия в момент атаки партнера.

Когда вы сможете это сделать, поверните вашу исходную позицию немного в сторону относительно партнера. По мере того как будет развиваться ваше мастерство, увеличивайте угол поворота; и так до тех пор, пока вы не окажетесь полностью развернутым в противоположную сторону. Когда вы двигаетесь инстинктивно, противодействуя атаке до того, как она начнется, и даже не видя атакующего, то вы используете *харагэй*. Это не так сложно, как кажется. Даже новичок, если он сохраняет *мусин*, может это сделать.

Последнее замечание по этому поводу касается очень часто цитируемого и столь же часто искажаемого высказывания Фунакоси Гитин. Он сказал: «В *каратэ* не существует первой атаки». Многие западные ученики неправильно истолковывают это высказывание в том смысле, что нужно позволить своему противнику нанести первый удар. Это не то, что имел в виду Фунакоси. Даже поверхностное изучение японского языка выявит ошибочность такой трактовки. Традиционно и лингвистически, японцы всегда считали, что атака начинается в тот момент, когда вы о ней думаете.

Фунакоси ни в коем случае не имел в виду, что вы должны позволить врагу бить первым; он просто говорил, что вы не должны бить того, у кого нет агрессивных намерений.

В дополнение к психологическому аспекту, *харагэй* имеет еще и физический, который не менее важен. Когда вы практикуете *харагэй*, вы полностью концентрируетесь на нижней части живота, на точке, известной под названием *иттэн*, «одна точка»⁷⁴ Эта точка расположена на три дюйма ниже пупка и соответствует центру тяжести человеческого тела. Концентрируясь на этой точке, вы изменяете не только способ мышления, но также и способ движения. Этот процесс обычно называют центрированием.

Все боевые стойки строятся с помощью центрирования. Отведите плечи назад и вниз. Затем слегка напрягите живот, опустите бедра и освободите свой ум от мыслей. Закройте подмышки (представьте себе, что вы держите по мраморной плитке под каждой из них) и попытайтесь направить пупок вниз. Вся стойка должна быть расслабленной, но крепкой. Это положение часто называют *фудотай*, «неподвижное тело». Соответствующее ментальное состояние называется *фудосин*, «неподвижное сознание».

Вы должны регулярно практиковать эту стойку. После десятилетий неправильного стояния у вас уйдет некоторое время, прежде чем эта стойка станет автоматической. Обычный способ сохранять осознание этого положения — завязать пояс немного ниже на бедрах и чуть туже, чем обычно. Это поможет вам удерживать, по крайней мере, часть сознания в правильном месте.

Физические преимущества этой стойки не замедлят проявиться. Поскольку вы сконцентрированы на центре, то ваши движения станут более плавными и сбалансированными. Вместо того чтобы передвигать тело с помощью ног, вы начнете передвигать ноги телом. Это можно продемонстрировать на классическом примере, который, по мнению большинства людей, является весьма показательным.

Пусть ваш партнер станет на расстоянии нескольких ярдов перед вами. Затем пусть он выставит одну руку на уровне груди поперек линии вашего движения и соберется с силами. Теперь идите вперед так, как вы ходите обычно. Как только ваша грудь упрется в его руку, вы будете остановлены. Даже если вы приблизитесь к нему с желанием сильно толкнуть, вам будет очень сложно пройти барьер его руки.

Теперь отойдите назад и попробуйте еще раз. Но теперь адаптируйте свое тело и сознание для *харагэй*, как это было описано раньше. (Если вы прижмете ладонь руки к нижней

части живота, то это поможет вам усилить концентрацию на этой точке.) Идите вперед медленно и можете даже не смотреть на своего партнера. Расслабьтесь, дышите мягко и просто перемещайте центр вперед. Если вы будете делать это правильно, то, когда вы встретите его руку, ее сопротивление вас даже не затормозит. Удобно выпрямившись во весь рост, вы будете толкать его через комнату. Это в такой же мере ментальный процесс, как и физический — если вы позволите своему сознанию сместиться из центра в руку партнера, пусть даже на мгновение, то вас остановят.

Существует множество таких упражнений и демонстраций. Если вы знаете *ката каратэ*, то можете использовать их для интересных личных открытий. Выполните их один раз так, как вы обычно их делаете, концентрируясь на технике, а затем выполните еще раз, думая только о своем центре. Обычно ученик сразу же чувствует радикальную перемену и в ощущении *ката*, и в ее внешнем виде. Вы неожиданно для себя осознаете, почему *ката* в выполнении старших учеников выглядит настолько совершенной, чем в выполнении младших.

Физическая сила и устойчивость — это всего лишь побочные продукты *харагэй*, а не ее сущность. Конечная цель заключается в развитии ментальной силы и стабильности, которые позволили бы вам действовать в бою. Это значит, что вы должны уметь моментально определять намерения своего врага и отвечать на них соответствующими действиями. Ключевое слово здесь *моментально*. Если ваша контратака основана на логической мысли, то всегда будет существовать небольшая задержка между побудительной причиной и ответной реакцией. Ментальная сила, посредством которой вы моментально реагируете, — это *фудосин*, являющаяся основой *когоро*.

Есть такая старая история о Миямото Мусаси, которую часто рассказывают в *додзё* для того, чтобы проиллюстрировать природу *фудосин*. Однажды в школу Мусаси пришел посетитель. И когда они пили чай, посетитель спросил: «Сэнсэй, что это за секретная техника «Сознание Подобное Камню», которой, как я слышал, Вы учите в своей школе?» Мусаси в ответ позвал одного из своих учеников и приказал ему вспороть себе живот. Не моргнув глазом, ученик выхватил свой нож, оголил живот и приготовился выполнить задание. В самый последний момент Мусаси схватил его руку и отменил свой приказ. Все так же бесстрастно ученик поправил на себе одежду и спокойно вернулся в *додзё*, чтобы продолжить тренировку. Повернувшись к своему гостю, Мусаси сказал: «Вот это и есть дух камня».

Это твердость духа, которая требуется воину. В длительном и болезненном процессе духовной закалки, сознание человека подобно мечу. Оно становится прямым, крепким, холодным, острым и хорошо отшлифованным.

Может сложиться впечатление, что идеальный воин — это ни о чем не думающая и ничего не чувствующая машина убийства. Да, это так. И он становится таким добровольно. Сознательным актом воли он отключил те центры мышления и чувств, которые обычный человек считает такими важными. Он свободно отказывается от ценностей, которые так дороги гражданскому человеку. Поступая таким образом, он теряет очень многое, но и многое приобретает. Он познает великую силу и живет с такой интенсивностью, о которой его беззаботные братья и не мечтают. Живя на краю жизни и смерти, человек с *когоро* становится тем, о чем слагаются легенды.

ПРИМЕЧАНИЯ

1. *Сибуми* — это существительное. А прилагательное — *сибуи*.
2. Концепция *будзюцу* как спорта — это современная концепция. Соревнования по *каратэ*, которые так нам привычны сегодня, стали проводиться всего лишь пятьдесят лет назад.
3. То же самое относится к отдельным существительным и другим частям речи, хотя и в меньшей степени.
4. По-японски нельзя сказать или подумать: «я ударю». В японском языке нет определенного будущего времени; настоящее время глаголов содержит в себе элемент будущего.
5. Некоторые школы называют эту точку *тандэн*, *сэйка тандэн* или просто *хара*.

Книга 2 Сила

Глава 8

Маай: Дистанция

Самая большая разница между новичком и опытным стратегом заключается в том, что опытный стратег овладел искусством обращать *маай*, «боевую дистанцию», в свое преимущество. Новичок относится к дистанции между собой и противником как к чему-то, что просто существует. Опытный же стратег видит в дистанции инструмент (возможно, самый ценный) из своего арсенала оружия и постоянно пользуется им.

Правильное использование *маай* становится очевидным, когда вы наблюдаете за тем, как младший ученик и старший занимаются вместе. Когда атакует старший, младший отпрыгивает прочь, уклоняясь от удара на фут или больше. Но когда атакует младший, старший мягко смещает свое тело в сторону, уклоняясь от атаки лишь на доли дюйма. Это оставляет ему прекрасную возможность для стремительной контратаки, которая в свою очередь заставляет младшего ученика отпрыгивать еще лихорадочнее. В результате может показаться, что старший ученик дремлет, в то время как младший вымотал себя практически до смерти, так ничего и не достигнув.

Чувство дистанции не является врожденным, оно приобретается методом проб и ошибок. В детском возрасте вы экспериментальным путем определяете длину своих рук, а в зрелом возрасте уже автоматически знаете, сможете достать до предмета или нет. Для многих людей этого достаточно. Однако Путь Стратегии использует в качестве оружия не только руки. Например, техники ударов ногами, которые отрабатывает ученик *каратэ*. На начальном этапе тренировок он часто атакует, не дотягиваясь до цели около фута или даже больше из-за того, что не знает какой длины его ноги. Как и любой обычный человек он знает лишь, что его ноги достают от тела до земли — ему не нужны более точные измерения, поскольку единственное, для чего он использовал до сих пор ноги, — ходьба. Для начинающего изучать *каратэ* это должно измениться: ему необходимо научиться использовать свои ноги с такой же точностью и ловкостью, с какой обычный человек использует свои руки. Он должен точно знать, как далеко могут достать его ноги в любом направлении. Стандартное упражнение для развития такой способности — выключать и включать свет в доме пальцами ног. Это упражнение развивает силу, гибкость и точность ног. Ученик не бьет по выключателю; он медленно поднимает стопу, касается выключателя пальцем ноги, а затем медленно опускает стопу на пол. Через несколько месяцев таких упражнений ученик разовьет *маай* (точное ощущение) для удара ногой. Ученик, изучающий искусство меча, поступает точно так же: постоянно носит с собой оружие и использует его как продолжение руки для выполнения различных задач.

То же самое и во всех остальных видах боевых искусств. Занимающийся должен длительными и напряженными тренировками развить в себе инстинктивное осознание пределов использования всех видов своего оружия. То же самое он должен сделать также и для всех видов оружия, с которыми ему вероятнее всего придется сталкиваться.

Развивая свое чувство *маай*, вы учитесь оценивать дистанцию до доли сантиметра. Степень необходимой точности демонстрируется довольно нервирующим упражнением с мечом, известным как *догири но кумитати*⁴.

В этом упражнении *ситати*, «отвечающий меч» (так называется один из партнеров), принимает среднюю позицию (при этом между передней стороной его куртки и телом должно быть небольшое расстояние). *Утитати*, «атакующий меч», мощно атакует горизонтальным режущим ударом на уровне пояса. В ответ на это *ситати* поднимает меч и отклоняется назад ровно настолько, чтобы позволить мечу партнера задеть переднюю часть своей куртки. Затем он немедленно контратакует. И если контрудар выполнен правильно, то он поражает цель еще до того, как меч партнера остановится. В начале практики атаки всегда одни и те же. Но по мере прогресса, дистанция и скорость начинают варьироваться. В этом упражнении используются тяжелые деревянные мечи, поэтому неправильный расчет времени и дистанции может стоить нескольких сломанных ребер. Хотя иногда можно увидеть, как старшие ученики используют для этого упражнения *синкэн* («настоящий меч»), для большинства людей это

слишком опасно. Не говоря уже о том, что малейшая ошибка чревата вспарыванием живота; даже правильное выполнение обязательно приведет к порче тренировочной одежды. Но в любом случае это превосходное упражнение, независимо от того, используете вы *боккэн*, «деревянный меч», или *синкэн*. Ничто так не оттачивает концентрацию, как балансирование на грани смерти или серьезной травмы. Существует бесчисленное множество упражнений, основанных на философии *догири но кумитати*, — если у вас в школе нет подобного упражнения, то его можно довольно просто создать.

В дополнение к тому, что вы должны знать рабочую дистанцию любого оружия, вы должны запомнить три стандартных *маай* для поединка.

Правильная ударная дистанция для любой техники называется *утима*, «ударная дистанция». Это дистанция, на которой вы обычно сражаетесь. Для нанесения удара при этой дистанции требуется сделать один шаг вперед. Этот шаг позволяет вам нанести атаку с максимальной силой, т. е. вложить в удар весь вес вашего тела. Действие сокращения расстояния называется *сутикоми*, «ударный шаг». Если вы слишком далеко, чтобы атаковать одним шагом, то это *тома*, «большой интервал». Если вы настолько близко стоите к партнеру, что можете атаковать, не делая шаг вперед, то это *тикама*, «близкое расстояние». Атаковать в *тикама* можно быстрее, но поскольку вы не можете вложить весь вес в удар, то это более слабая позиция.

В военном деле каждый вид оружия имеет границы своего применения. И в то время, как максимальную дальность применения меча, пистолета или ракеты можно легко определить, для определения границ досягаемости армии или идеи требуется более глубокое изучение. Независимо от того, какой вид оружия вы используете или какой вид оружия используется против вас, вы должны внимательно его изучить и оценить границы его максимально эффективного применения.

Очень часто не уделяется должного внимания тому факту, что, помимо максимальной границы применения, многие виды оружия имеют также и минимальную. В таком случае безопаснее (и гораздо эффективнее) действовать, находясь в так называемой мертвой зоне (ближе минимальной границы применения), чем оставаться за пределами досягаемости.

Отличный тому пример — противоздушные ракеты. Чтобы избежать их, самолеты часто атакуют на высоте верхушек деревьев. На такой короткой дистанции у ракеты нет ни времени для запуска, ни пространства для маневра.

НОБАСИ НО ХЭЙХО

Нобаси — стратегия «растягивания» противника. Вы вынуждаете его атаковать с дистанции, несколько превышающей *утима*.

Эту стратегию довольно просто применить на практике, поскольку для человека естественно уходить от опасности. Новичок обычно принимает боевую стойку на дистанции, значительно превышающей *утима*, из-за страха перед внезапной атакой. Старший ученик может увеличить дистанцию, если он хочет прервать поединок. Они оба чувствуют себя в безопасности, потому что очень просто противодействовать любой атаке, выполняемой на такой дистанции, — атакующий должен сделать небольшой шаг, чтобы занять *утима*, и это предупреждает защищающегося об атаке.

Нобаси использует естественное стремление сражаться на безопасной дистанции, чтобы «растянуть» атаку противника. Вы аккуратно маневрируете так, чтобы ваш противник оказался на дистанции, немного превышающей *утима*. И поскольку он находится всего на пару дюймов дальше этой дистанции, то может поддаваться искушению атаковать, не делая дополнительного шага, сокращающего расстояние. Соответственно его техника окажется несколько растянутой, а стало быть, более слабой и медленной, что намного облегчит вашу защиту.

Существует множество способов оттеснить своего противника назад. Самый простой — принять стойку *дзэнкуцу*, «наклон вперед». В результате вы будете казаться несколько ближе, чем на самом деле. Можно также принять очень агрессивную стойку. Эта психическая интенсивность визуально приблизит вас. Работая против новичка, вы можете попробовать

приковать его внимание к своему мечу или руке. Если он поддастся, то вы сможете заставить его стоять там, где вы пожелаете.

Какой бы способ вы ни выбрали — можно использовать целые комбинации уловок, — ваша цель не в том, чтобы отеснить противника слишком далеко назад. Достаточно и одного дюйма. Если противник увидит, что находится за пределами правильной ударной дистанции, то вам не удастся завлечь его в атаку.

В бросковых видах боевых искусств, таких, как *дзюдо* или *айкидо*, вы можете применить стратегию *нобаси* следующим образом: перенести вес тела несколько вперед при приближении к противнику, и затем, когда он потянется, чтобы сделать захват, вернуться в исходную стойку. Смещение вашего равновесия должно быть едва заметным: полдюйма будет достаточно. Это небольшое смещение равновесия заставит противника наклониться вперед, чтобы произвести захват. Если ваше смещение будет слишком большим, то противник

сделает шаг вперед и восстановит равновесие. Если же смещение будет правильным, то он будет слегка выведен из равновесия, чего даже не заметит. И теперь его будет легко бросить.

Для отработки этой разновидности *нобаси* пусть ваш партнер постоянно захватывает отворот вашей тренировочной куртки. После того как он произведет крепкий захват, попробуйте немного подвигаться (если вы правильно реализовали *нобаси*, то обнаружите, что это довольно просто сделать). Противник может думать, что крепко вас держит, но поскольку он несколько разба-лансирован, то вы сможете двигаться в любом направлении, увлекая его за собой. После того как вы научитесь делать это против захвата за отворот куртки (*катадори*), переходите к более сложным атакам.

Для ударных видов боевых искусств, таких, как *каратэ* или бокс, тренировочный процесс остается точно таким же. Только теперь, вместо того чтобы пытаться двигаться, когда вас удерживают, вы блокируете удар. Следите, чтобы сила вашего блока была одинаковой, и пусть ваш партнер непрерывно атакует вас одной и той же техникой. Ваша стратегия состоит в том, чтобы, немного сместившись, вынудить его растянуть свою атаку (примерно на дюйм). Если вы будете слишком далеко, то противник не будет атаковать до тех пор, пока не восстановит *маай*. Но если вы будете на *почти* подходящей дистанции, то, нанеся удар, он растянет свою атаку. Когда противник это сделает, вы ощутите результат в эффективности своего блока. Обычно блок лишь отражает атакующую руку, но если атака слишком растянута, то сила вашего блока окажет воздействие на всю стойку атакующего. Во время тренировки внимательно следите за линией плеч своего партнера. Когда удар вашего блока нарушит ее, это будет означать, что вы выполнили *нобаси* правильно.

В военных действиях двух армий правильный *маай* определяется многими факторами. Самый основной среди них — запасы топлива и амуниции. И хотя медленное, непрерывное продвижение может поддерживаться обычными линиями снабжения, быстрый удар — совсем другое дело. Если ваша разведка располагает информацией о снабжении неприятеля, то это может дать вам отличную возможность успешно контратаковать. Выбрав для контратаки момент, когда враг в своем продвижении вперед максимально растянут и его ^{ЛЛ}бжение еще не адаптировано к новому фронту, вы можете успешно применить *нобаси но хэйхо*. Результат будет сокрушительным.

Использовать *нобаси* в бизнесе несколько сложнее. Если вы считаете оружием своего конкурента рекламу, то тогда пределы использования определяются бюджетом. Стратегия заключается в том, чтобы заставить конкурента перерасходовать свой бюджет, и если вы правильно рассчитали время своего контр-^{ЛЛ}твия, то у вашего конкурента не хватит фондов, чтобы противостоять ему.

Вы можете использовать *нобаси* в споре. Если вы будете выступать с контрпредложением (всякий раз) когда ваш оппонент представляет свою точку зрения) это настроит его против вас. Чтобы использовать *нобаси* в этой ситуации) просто расслабьтесь и слушайте. Рано или поздно ваш оппонент выскажет все) что у него есть в поддержку своих аргументов) и устанет от звука собственного голоса. И вот здесь вы делаете единственное) хорошо продуманное заявление. В данной ситуации оно будет иметь намного

большой эффект) чем если бы вы сделали его в перерыве между аргументами вашего оппонента.

Применяя *нобаси*, самое главное не становиться жадным — не пытайтесь слишком сильно растянуть противника. Вы должны использовать это *хэйхо* очень деликатно) чтобы не сделать его слишком очевидным.

ТОКОСИ НО ХЭЙХО

Токоси означает «преодолеть большое расстояние». Эта стратегия может быть эффективно использована) когда вы сражаетесь на дистанции *тома* и вынуждены сделать несколько шагов) чтобы приблизиться к противнику.

Когда вы фехтуете на расстоянии) которое требует сделать два шага) чтобы сблизиться с врагом) то обычно вы сначала делаете маленький шаг) а затем большой. Сокращая расстояние таким образом (бросаясь на втором шаге вперед)) вы можете развить максимальную силу рубящего удара. Если вы сделаете сначала большой шаг) а затем маленький или если оба шага будут одинаковыми по длине) то сила удара уменьшится. То) что вы делаете маленький шаг перед большим) дает вам некоторое физическое преимущество (по сравнению с другими способами приблизиться к противнику). Однако иногда бывают случаи) когда физическое преимущество уничтожается преимуществом психологическим (*токоси*).

Суть *токоси но хэйхо* в том) что) когда вы находитесь на большом расстоянии от противника) вы должны немедленно сократить это расстояние. Если вы первым установите *маай*, то это даст вам позитивный заряд; если же вы будете оставаться на месте) то создадите негативный) оборонительный настрой.

Бывают случаи) когда перипетии сражения уводят вас от вашего противника. Возникающее пространство дает вам возможность отдохнуть и перегруппировать свои силы; теперь независимо от того) насколько быстро будет атаковать противник) у вас будет достаточно времени) чтобы создать надежную защиту. Такое поведение типично. Но подобных пассивных действий необходимо избегать. Лучше первым сократить расстояние и тем самым заставить неприятеля защищаться.

Новички находят *токоси но хэйхо* очень сложной стратегией. Источник их проблем в том) что они забывают основополагающую истину: на войне нет безопасности. Даже находясь в арьергарде) вы можете быть ранены в результате диверсии неприятеля. Подлинная безопасность может быть только после того) как вы полностью разобьете своего врага) сокрушив его окончательно и бесповоротно) так чтобы у него больше не было возможности причинить вам вред. Для того чтобы сделать это) вам необходимо быть готовым к грязной работе.

Если вы убегаете от своего противника) то вам могут нанести удар сзади) поскольку вы не сможете заблокировать удар с тыла. Если вы будете ждать) то позволите своему врагу атаковать так) как ему удобно. Если вы пойдете вперед) вас также могут атаковать) но у вас) по крайней мере) будет хоть какой-то контроль времени и направления атаки.

Среди фехтовальщиков бытует такая максима: «Когда тебе страшно) сожми живот и иди вперед!» И хотя очень многие ученики слышали ее) очень немногие из них давали себе труд поразмыслить над ней. Еще меньшее их количество пробовало это воплотить в реальности. А жаль) потому что это работает очень хорошо. Напряжение мышц живота помогает контролировать страх) а когда оно сочетается с глубоким брюшным дыханием (использующимся в *кокю тикара*), то дает отличные результаты.

Очень важно использовать *токоси*, когда вы сталкиваетесь с сильным противником) победить которого у вас очень мало шансов. Если при первом же признаке опасности вы всегда будете идти вперед) то очень часто будете сталкиваться с тем) что одного этого действия вполне достаточно) чтобы остановить сражение до того) как оно началось. Не оставаясь на месте) вы создаете себе очень выгодный имидж) как в глазах своего врага) так и в своих собственных. В результате дух вашего противника слабеет) а ваш укрепляется. Его первой реакцией) вероятно) будет желание сделать шаг назад) чтобы восстановить *маай*. Вы должны быть готовы немедленно этим воспользоваться.

На соревновании можно помедлить несколько секунд) чтобы почувствовать своего противника) прежде чем нанести первый удар. После команды к началу поединка вы можете попробовать подвигаться вокруг противника) чтобы посмотреть) как он будет реагировать на различные ложные выпады. Для использования *токаси* на соревновании вы должны не колеблясь ни секунды сделать большой шаг вперед) как только начнется раунд. Ваш противник) который до этого оценивал вас) теперь начнет думать о *маай*. Продолжайте оказывать на него психологическое давление) и вы получите инициативу и контроль.

Большинство правительств не понимает, что между нациями имеют место точно такие же стратегии, как между отдельными людьми. В результате многие войны начались не потому, что один народ был слишком агрессивен, а потому, что другая страна не была достаточно агрессивной. (Можно лишь гадать, сколько продлилась бы Вторая мировая война и как много жизней было бы спасено, если бы Соединенные Штаты вступили в нее еще в 1939 году.) Страна должна научиться использовать *маай* столь же искусно, как мастер фехтования. Неожиданный большой шаг в сторону врага может предвосхитить нападение. Этот шаг необязательно должен быть военным. В политике и экономике также существует *маай*.

Токоси но хэйхо не требует никаких специальных умений, кроме храбрости, поэтому вы легко можете практиковать и улучшать ее. Эта одна из немногих стратегий, которой новичок может пользоваться наравне с мастером. Единственная трудная часть — это помнить, что эту стратегию необходимо использовать сразу же, как только возникает необходимость. Чтобы наработать это, всегда будьте готовы к возможности ее применения, постоянно ищите задачи, в которых вы можете выполнить сначала более сложную часть. Если вы будете тренироваться до автоматизма) то в момент опасности инстинктивно сделаете то же самое.

СИККОТАЙ НО ХЭЙХО

Это было любимой техникой Миямото Мусаси и его *нитэнити-рю*. Использовать *сиккотай* означает быть так близко к противнику, как лаковое покрытие. Поскольку большинство техник имеет минимальную границу применения, то, приблизившись вплотную к противнику, вы тем самым не даете ему пространства для действия.

Эту стратегию можно часто увидеть в тех поединках, где эффективная длина оружия не одинакова, например копьё против меча. Если вы, опасаясь области досягаемости копья, предпочитаете сражаться на открытой дистанции, то на самом деле только усиливаете позицию противника. Но если вы подойдете к нему вплотную, то тем самым лишите преимущества) которое дает ему более длинное оружие.

Даже когда вы думаете, что действуете на короткой дистанции, это может не соответствовать действительности. Среди новичков существует тенденция приближать к противнику только руки и ноги. Страх удерживает их тела на, как им кажется, безопасной дистанции. Остерегайтесь этого. Всегда приближайте вплотную сначала тело, а затем уже руки и ноги.

Сблизившись с противником, сконцентрируйтесь на том, чтобы нанести ему удар. Вы должны думать только об этом. Он, вероятно, уклонится от контакта и попытается сделать шаг в сторону. Если вы готовы, то можете немедленно наносить ему удар. Противник будет думать: «Отступить и ударить», в то время как у вас должна быть только одна мысль: «РУБИТЬ!» Это даст вам огромное тактическое преимущество.

Для практики *сиккотай* можно использовать набор доспехов для кэндо^A Это позволит вам наносить удары, не причиняя вреда своему партнеру по тренировкам. Старайтесь оказаться как можно ближе) держа меч наготове, и, когда ваш партнер делает шаг в сторону, твердо наносите удар. Ту же самую технику можно применить и на соревновании по *каратэ*. Ключом к тому, чтобы заставить ее работать, является ваша стойка: если равновесие не безусловно) то вы не сможете воспользоваться раскрывающим движением противника.

В сражении) когда сталкиваетесь с неприятелем, у которого есть и пехота, и артиллерия, сойдите в ближнем бою с его пехотой. Когда вы это сделаете, противник не сможет использовать артиллерию, опасаясь попасть в своих же, таким образом вы нейтрализуете часть его армии, даже не вступая с ней в боевые действия.

Если вы бизнесмен, откройте свой магазин как можно ближе к своему самому мощному конкуренту. Таким образом все, что он будет делать для усиления своего бизнеса, поможет и вам — его реклама станет вашей рекламой. Если бы вы находились на другом конце города, то он бы проявлял в противостоянии с вами достаточное самообладание, но теперь, когда вы совсем рядом, ваш конкурент начнет очень сильно нервничать. Это может привести к такому напряжению среди работников его компании, что она просто окажется неконкурентоспособной. Когда ваш конкурент начнет беспокоиться о вас больше (чем о своей собственной компании) его будет очень легко контролировать.

На соревновании по *каратэ* или боксу уклоняйтесь от атаки противника и сближайтесь с ним. Делая это) держите один кулак наготове. Когда противник отступает в сторону) наносите ему удар на середине шага. Он) возможно) сумеет заблокировать ваш удар, если будет действовать из стабильной стойки, но ему будет очень сложно это сделать, отступая назад. Бывают моменты, когда вам не стоит использовать *сиккотай*. Один из таких случаев, когда ваш противник использует короткий меч) а вы длинный. В этом случае вам следует остерегаться сближения с ним. Вы должны научиться использовать длинное оружие на короткой дистанции. Существует множество способов это сделать (хотя это уже *гихо*, а не *хэйхо* и) следовательно, не предмет данной книги). Эти способы так редко преподают, что я решил включить некоторые из них в настоящий труд, чтобы дать вам представление о том, как научиться это делать.

С мечом — сделайте шаг правой ногой в сторону и скрестите запястья. То же самое сделайте с копьем или палкой. С пистолетом — прижмите запястье плотно к бедру и разверните ладонь немного вверх. Чтобы сократить дистанцию удара ногой, подведите стопу бьющей ноги к ягодицам, а не к колену опорной ноги. Чтобы ударить на короткой дистанции рукой, разверните кулак наружу, а не внутрь. Чтобы развернуться в толпе, воспользуйтесь работой ног в *ката каратэ* под названием *тэкки*. Существуют сотни других возможностей. Используя приведенные выше принципы в качестве основы, вы сможете найти большинство из них самостоятельно.

Противник — это не обязательно какой-нибудь физический объект. Это может быть философия, промышленность или экономика. Какой бы ни была его природа, стратегия *сиккотай* требует, чтобы вы оказались к нему как можно ближе.

НЭБАРИНОХЭЙХО

Нэбари означает, что, когда противник отводит ваш меч в сторону, вы удерживаете скрещенные клинки вместе так, как будто они склеены. Эта стратегия, возможно, имеет китайские корни, поскольку ее философия сходна со стратегией искусства *тай цзи цюань*. Она также широко применяется в *айки-дзюдзюцу яматэ-рю*.

Когда противник отводит ваш меч в сторону, чтобы освободить центральную линию и нанести удар, легко прижмите свой клинок к его и не сохраняйте контакт. Это заставит его перейти в защиту—вместо того, чтобы думать о том, как вас атаковать, он будет думать о том, как освободить свой меч, чтобы атаковать. И когда он будет пытаться уйти, вы легко сможете контратаковать.

Эту стратегию часто путают с *сиккотай но хэйхо*. Разница заключается в том, что в *сиккотай* вы приближаетесь к противнику, а в *нэбари* речь идет только об оружии.

Самое лучшее упражнение на отработку этой стратегии — *нагаси ундо*^А. Уделив этому упражнению некоторое время, вы быстро научитесь удерживать свой меч плотно прижатым к клинку противника в любого рода маневрах. Усилить это можно отработкой техник с завязанными глазами. Это научит вас чувствовать мечом меч противника так, что вам не нужно будет смотреть, где он находится.

Поскольку удар в *нэбари* часто наносится из неудобной позиции, то обычно он довольно слабый. Поэтому вы должны выработать у себя привычку сразу же наносить второй, более сильный удар. Когда ваш противник пытается разорвать контакт, вы наносите удар, а затем еще один удар, с ритмом «раз-ДВА!».

Еще одно применение *нэбари* можно увидеть в *тати но ката, маваси*. В этом классическом упражнении ваш противник пытается провести свой меч по кругу под вашим, а

вы следуете за ним. Затем, движением кистей отбрасываете его клинок с центральной линии и рубите. (Если вы достаточно сильны, то этой техникой можете выбить меч из рук противника.)

Боксер или каратэка используют *нэбари*, приклеиваясь к бьющей руке противника. Вместо того чтобы блокировать удар, а затем вернуть блокирующую руку в первоначальное положение (как вы обычно делаете), слегка расслабьте во время контакта, и когда ваш противник начнет отводить свой кулак назад, последуйте за ним, сохраняя легкий контакт. Это сместит его внимание на руку, и, когда он попытается прервать контакт, вы сможете его атаковать.

На поле битвы этот принцип остается точно таким же. Когда армия противника высылает диверсионную группу, не надо вступать с ней в бой, а затем отступать. Если вы так сделаете, то она свободно сможет обойти вас и нанести вам значительный урон. Однако, сохраняя контакт с этой группой, вы сможете контролировать ее движение, и когда армия противника совершит тактическую ошибку, атакуйте со всей силой.

Как и большинство стратегий, *нэбари но хэйхо* работает как на физическом уровне, так и на ментальном. На физическом уровне эта стратегия связывает противника и ограничивает его подвижность. На ментальном уровне она не менее эффективна: перенаправляя внимание противника от вашего тела к его собственному оружию, вы получаете возможность атаковать, не рискуя встретить сильного сопротивления.

Иногда неприятель может сам поставить себя в *нэбари*. Примером тому может служить ситуация, когда противник хватается вашу руку, держащую меч, чтобы не дать вам нанести удар. Это очень глупо и опасно, поскольку вы можете уничтожить его, используя все остальные части тела. (Когда пытаетесь иммобилизовать противника, никогда не хватайте его руками. Вы должны использовать открытую руку и согнутое запястье, чтобы подцепить его руку — это называется *тэнсё*. Когда вы это делаете, фокусируйте внимание на его теле, а не на руке, которую пытаетесь контролировать.)

Контрдействие против *нэбари* — *ханаси но хэйхо*, «отпускание»⁷⁴ Если ваше оружие (техника) иммобилизовано, то вы просто бросаете его и пытаетесь сделать что-то другое. В пылу схватки об этом часто забывают — существует очень опасная тенденция пытаться во что бы то ни стало довести технику до конца. Но вся суть в том, чтобы никогда не позволять своему вниманию отвлекаться от единственной истинной цели: уничтожения противника. Если вы всегда стремитесь к достижению этой цели, то можете автоматически выполнить *ханаси но хэйхо* (причем молниеносно), даже не заметив этого. В бою, где малейшее лишнее движение может оказаться фатальным, эта скорость может поражение превратить в победу.

ФУКУРАМИ НО ХЭЙХО

фукурами означает «расширить (раздуть)». Эта стратегия основана на том факте, что обычная сила, *тай тикара*, возникает за счет сжатия тела. Этот тип *хэйхо* лучше не использовать против мастера *кокю тикара*.

Заставьте противника открыться, заманив его на ближнюю дистанцию. Если хотите действовать более агрессивно, можете двинуться прямо на него. Реагируя на ваше движение, он слегка сожмется — это инстинктивное действие, когда человек оказывается рядом с опасностью. Усугубите эту реакцию, мощно атакуя на верхнем уровне. Преследуйте противника и атакуйте на верхнем уровне до тех пор, пока его стойка не сожмется до предела. Затем, когда он попытается оторваться от вас и восстановить *маай*, позвольте ему это сделать.

Делая шаг назад, противник автоматически начнет исправлять свою стойку; выпрямляясь и расширяясь, он сделает вдох. Это именно то, что вам нужно. Когда противник вдыхает и выпрямляется, мощно атакуйте на нижнем уровне. Поскольку сильный удар можно нанести только на выдохе, то вам практически нечего бояться. К тому же большинство людей вдыхая, расслабляет мышцы живота. В этом случае эффективность атаки на нижнем уровне будет максимальной.

Вы можете практиковать эту стратегию так же, как и *сиккотай*, в доспехах кэндо. Будет также полезно попросить своего партнера напрячь губы так, чтобы было слышно его дыхание. Вы должны практиковать до тех пор, пока не сможете заставлять партнера делать глубокий

вдох тогда, когда вам это нужно. Вам также придется посвятить немало времени изучению комбинированных атак — переход от удара на верхнем уровне к удару на нижнем уровне не так уж прост.

На соревнованиях по *дзюдо*, когда бросок соперника не удался, может возникнуть мгновение неподвижности: он напрягается, пытаясь довести бросок до конца, а вы противодействуете ему, и поэтому все движение на некоторое время прекращается. Когда это происходит, прижмите свои руки к телу противника и настройтесь на его дыхание. Когда он напрягается, чтобы бросить вас, его тело сжимается, он выдыхает. Когда же противник оставит эту технику и начнет менять позицию, чтобы попробовать что-нибудь другое, он выпрямится и сделает вдох. Если вы будете к этому готовы, то обнаружите, что бросить его в этот момент очень просто.

На соревновании по *каратэ* все происходит немного быстрее. Вы должны следить за линией спины и плеч своего противника. Если вы видите, что его спина согнута или плечи не на одном уровне, то это означает, что его тело сжато. Выпрямление спины или плеч обычно сопровождается вдохом. В этот момент вы должны атаковать. Из-за скорости, с которой проходит матч по *каратэ*, это может показаться вам трудновыполнимым, но вы должны сохранять *мусин* и не позволять себе думать о его дыхании. Если вы позволите своему уму вовлечься в мыслительный процесс, то не будете успевать атаковать в тот момент, когда противник делает вдох.

На поле сражения, когда атакующие силы прижаты к земле тяжелым огнем, солдаты будут автоматически искать укрытие. В такой ситуации, усиление огня не будет достаточно эффективным. Однако если ослабить огонь, то войска противника, прижатые к земле в зоне обстрела, начнут искать лучшего укрытия. И когда они возобновят движение, огонь должен быть вновь усилен. Чередование тяжелого и легкого огня гораздо более эффективно, чем непрерывный заградительный огонь.

Чтобы противостоять *фукурами*, используйте *кокю тикара*. Это позволит вам нанести предельно сильный удар во время вдоха и максимального расширения тела, а затем отступить. Это контрдействие может быть усилено использованием *сантин*. *Сантин* — это способ дыхания, которому обучают в некоторых традиционных школах, позволяющий сохранять твердость мышц живота даже во время вдоха.

Чтобы практиковать *сантин*, вдавите оба больших пальца рук в живот и напрягите мышцы абдоминальной области, сопротивляясь этому давлению. Вдохните, выталкивая мышцы живота и сопротивляясь жесткому давлению пальцев; выдохните, сокращая живот. Следите за тем, чтобы во время этого процесса мышцы живота ни на мгновение не расслабились. Когда у вас это получится, пусть партнер нанесет вам серию ударов в живот (при этом вы не должны задерживать дыхание). Немного потренировавшись, вы сможете выдерживать атаки максимальной силы, сохраняя при этом постоянный и ровный дыхательный цикл. *Сантин* — это в общем-то процесс укрепления всего тела, а не только живота. Специалист может выдержать нанесенный с максимальной силой удар в горло и не получить при этом травму.

Сочетание *кокю тикара* и *сантин* не позволит вам избежать атаки, построенной по принципу *фукурами но хэйхо*. Даже если вы нанесете удар, уходя от противника, вы все равно получите его удар. Однако *сантин* дает вам хорошие шансы выйти из этого обмена ударами победителем.

В *будзюцу* есть такая древняя поговорка: «Когда пустота найдена, техника ее заполнит». *Фукурами* представляет собой одно из практических применений этого афоризма. Когда вы используете эту стратегию, вы должны представлять, что вдох вашего противника создает вакуум и что этот вакуум втягивает в себя вашу технику. Не думайте о том, что вы заставляете себя идти в атаку; представьте, что ваш противник притягивает вас к себе, создавая вакуум.

СЮКОТАЙ НО ХЭЙХО

Стратегия *сюкотай* учит тому, что вы должны сражаться укороченным оружием, т. е. держать свое оружие чуть ближе к телу, чем обычно.

Фехтуя, вы должны остерегаться слишком сильного вытягивания рук. Это распространенная ошибка среди новичков. Они немного боятся и поэтому чересчур сильно вытягивают руки, пытаясь держать своего противника на как можно большем расстоянии от себя.

Держа руки согнутыми чуть больше, чем обычно, вы немного сокращаете *маай*. Затем, если ваш противник потеряет ритм, делая шаг назад и восстанавливая свою дистанцию, то вы сможете моментально нанести ему удар. Все, что вам нужно сделать, — это сократить расстояние на дюйм или два, чтобы на долю секунды уменьшить время реагирования. Доля секунды — это не очень большое преимущество, но в бою вам пригодятся абсолютно все преимущества, которые вы сможете получить.

Применение *сюкутай* не должно быть продолжительным. Например, когда вы фехтуете, моментальное применение этой стратегии может быть использовано для того, чтобы разрушить тайминг противника. Когда вы чувствуете, что враг готов напасть, согните руки и резко наклонитесь вперед — ваш меч остается на прежнем месте, а тело подается вперед к противнику. Когда вы делаете это, вы сокращаете *маай*, заставляя противника изменить свою атаку. Когда в его действиях возникает пауза, вы вытягиваете руки и быстро наносите Удар. Эта идея может быть реализована во многих видах боевых искусств.

В армейской тактике принято располагать передовые войска на значительном расстоянии от основных сил. Это предупреждает остальную армию о приближении противника, но значительно увеличивает время ее реагирования. В хорошо тренированных войсках дистанция между основными силами и авангардом должна быть сокращена. Поскольку таким войскам не требуется

время на подготовку, то это сокращение расстояния позволит основным силам вступить в действие гораздо быстрее.

Тренировка такой армии должна быть точно такой же, как и тренировка человека. Их нужно научить тому, что нужно делать в момент контакта с и что делать в любой ситуации. Затем, после того как контакт произойдет, все силы должны броситься в бой и нанести решительный удар до того, как враг подготовится.

На соревновании по *каратэ* вы сражаетесь укороченным оружием, останавливая свои техники примерно на 10 процентов ближе, чем можете максимально достать. Сражайтесь некоторое время, не позволяя своим ударам достигать максимально возможного предела. Ваш противник постепенно начнет приспособлять свой *маай* к этим границам досягаемости ваших ударов. Затем, когда вам удастся заманить его поближе, начинайте работать своими техниками на полной дистанции. Неожиданно все те удары, от которых ваш противник так успешно уклонялся, начнут достигать цели. (Если ваш противник опытен, то скорее всего он даже не блокировал ваши укороченные атаки; он просто уклонялся от них, уходя буквально на миллиметры.)

Время реагирования зависит от двух факторов: дистанции и скорости. Экспериментируя с *хэйхо*, постоянно помните об этом. Если вы будете некоторое время сражаться с замедленной реакцией, а затем неожиданно «включите» максимальную, то это будет все равно что подойти физически ближе. Это требует незаурядного самоконтроля, но работает чудесно.

Армия использует преимущество этого элемента времени, превращая свои обычные пехотные подразделения в моторизованную пехоту или перебрасывая их по воздуху. Пехотное подразделение можно также научить делать маршброски быстрее и дальше, чем обычно. Независимо от способа, подразделение получает возможность сблизиться с врагом за меньшее время, чем от него ожидают.

Фирма, занимающаяся бизнесом, делает то же самое, устанавливая способ срочного пополнения товара для своих магазинов-филиалов. Затем, когда на определенный товар возникает необычайно высокий спрос, она может пополнять свои филиалы этим видом товара очень быстро. Это позволяет компании потеснить своих конкурентов.

Сюкутай но *хэйхо* может эффективно использоваться даже в такой простой вещи, как спор. Когда ваш оппонент раскрывает свою точку зрения, попытайтесь определить, куда ведут его аргументы и подготовьте свое опровержение заранее. В тот момент, когда он прекращает

говорить, вы обрушиваете на него свой аргумент, не мешкая ни секунды. Задача состоит в том, чтобы поймать оппонента до того, как у него появится возможность мысленно переключиться с атаки на защиту.

Обычно ваш оппонент ожидает, что между побудительной причиной (его словами) и вашей ответной реакцией пройдет какое-то время. *Сюкотай* — всего лишь способ сделать это время меньшим, чем он ожидает. Очень часто этого оказывается вполне достаточно для того, чтобы обеспечить вам победу.

ПРИМЕЧАНИЯ

1. *Кумитати* — это неформальные *ката*. Движения заранее определены, как в формальных *ката*, но форме уделяется меньше внимания.
2. Доспехи *кэндо* используются в спортивном *кэндо*. Они состоят из защитной маски, протектора груди, набедренного протектора и перчаток. Меч, называемый *синай*, изготавливается из расщепленного бамбука. Такие доспехи позволяют наносить удары в полную силу.
3. *Нагаси ундо* описывается в главе II.
4. *Ханаси но хэйхо* объясняется в главе 14.

Глава 9

Хёси: Выбор времени реагирования (тайминг)

Во Вселенной существует определенный ритм. Есть ритм жизни и ритм смерти. Каждое живое существо имеет свой собственный ритм. Если вы поймете это) то сможете всегда одерживать победу.

Ритм определяется многими вещами. Большой человек будет сражаться в более медленном ритме, чем маленький человек. То же самое относится и к большому оружию или большой армии. Сила и физическое состояние также являются важными факторами. Человек, который упорно тренировался, может действовать гораздо быстрее, чем тот, кто тренирован не так хорошо. Ритм также определяется духом. Этот последний фактор заслуживает более детального рассмотрения, поскольку опытный противник может попытаться скрыть подлинную силу своего духа.

В любого рода столкновениях стремитесь найти естественный ритм противника. Затем используйте *хёси* («тайминг»), чтобы обратить его ритм против него же самого.

Стратегии, использующие тайминг, часто применяются партизанскими войсками. Их маленькие боевые части идеально подходят для действий в очень быстром ритме. Полагаясь на свою высокую мобильность, они совершают серию быстрых атак и отступают. Когда большая армия, замедляемая тяжелой пехотой и артиллерией, пытается сражаться с такими подразделениями ком-мандос, она безнадежно отстает. Партизаны никогда не остаются подолгу на одном месте, чтобы тяжелая армия не могла обрушить на них всю свою огневую мощь.

В случае партизанской войны для большой армии существует только две возможности. Если нет необходимости контролировать большую территорию, то армия может выбрать глухую защиту, занять оборонительные позиции и ждать, когда партизаны сами к ней придут. Это работает только в том случае,

если ценная недвижимость не рассредоточена на большой территории. Вторая возможность — это оставить тяжелое снаряжение и разбиться на маленькие подразделения, которые смогут воевать с частями коммандос, используя их же тактику. Поскольку большая армия имеет лучшее снабжение, то она в состоянии действовать быстрее, чем отряды коммандос, и в течение более длительного времени.

В любом случае сражение между армией и отрядом коммандос — это всего лишь вопрос ритма. Большая армия, если она надеется победить, должна либо ускорить сражение, либо замедлить его. *Когда противоборствующие силы имеют разную структуру, то защищающаяся сторона во что бы то ни стало должна помешать атакующей стороне действовать в приемлемом для нее ритме.* Это замечание, вероятно, самое важное в настоящей книге! Внимательно его изучите.

В бизнесе также существуют свои ритмы. Совет директоров, принимающий точные и быстрые решения, намного опаснее, чем тот, который тянет время и выносит окончательное решение только тогда, когда его к этому вынуждают. Армии в мирное время играют в военные игры для того, чтобы поддерживать свою командную структуру в боевой готовности. Компании также должны следовать этому примеру. Если у команды руководителей нет никакой требующей решения задачи, то такую задачу она должна создать искусственно в целях поддержания своего профессионального уровня.

Руководящая структура, отяжеленная различными департаментами и отделениями, будет действовать медленнее, чем аналогичная структура, состоящая лишь из самого необходимого. Это применимо и к армии, и к отдельному человеку. При рассмотрении истории войн становится очевидным, что битвы выигрывались за счет скорости и мобильности. Победу одерживала та армия, которая первой собирала все свои силы в одной точке. Вероятно, ярчайшим примером, иллюстрирующим вышесказанное, была Золотая Орда Чингисхана. В его армии все ездили верхом и все сражались.

Хотя большой меч рубит глубоко, маленький меч рубит быстро. Это также справедливо и по отношению к боевым кораблям, армиям и коммерческим предприятиям. Вы должны всегда тщательно изучить арену предстоящих действий и выбрать наиболее подходящее оружие. Самураи носили два меча. Длинный меч, *катана*, был основным оружием на поле битвы. Короткий меч, *вакидзаси*, использовался для ближнего боя в ограниченном пространстве. Это была хорошая система, и вы должны перенять ее. Военно-морской флот, состоящий из тяжелых кораблей, всегда сопровождается группой быстрых эсминцев. Армия имеет в своем распоряжении отряды легкой пехоты. Вы же должны быть уверены в том, что ваше знание больших мощных техник уравнивается способностью использовать маленькие и быстрые техники. Это сочетание скорости и силы необходимо) если вы хотите овладеть таймингом, поскольку вы должны уметь сражаться с любой скоростью, а не только с той, которую вы предпочитаете.

Изучение *хэси* (одной из высших и интереснейших областей стратегии) — это непрекращающийся процесс. Вы должны развить в себе умение ставить себя на место противника. Забыв о себе, попытайтесь проникнуть внутрь своего врага, почувствовать биение его сердца. И, делая это, никогда не забывайте, что для того, чтобы разрушить ритм противника, вы сначала должны ему соответствовать.

ХАНЬОН НО ХЭЙХО

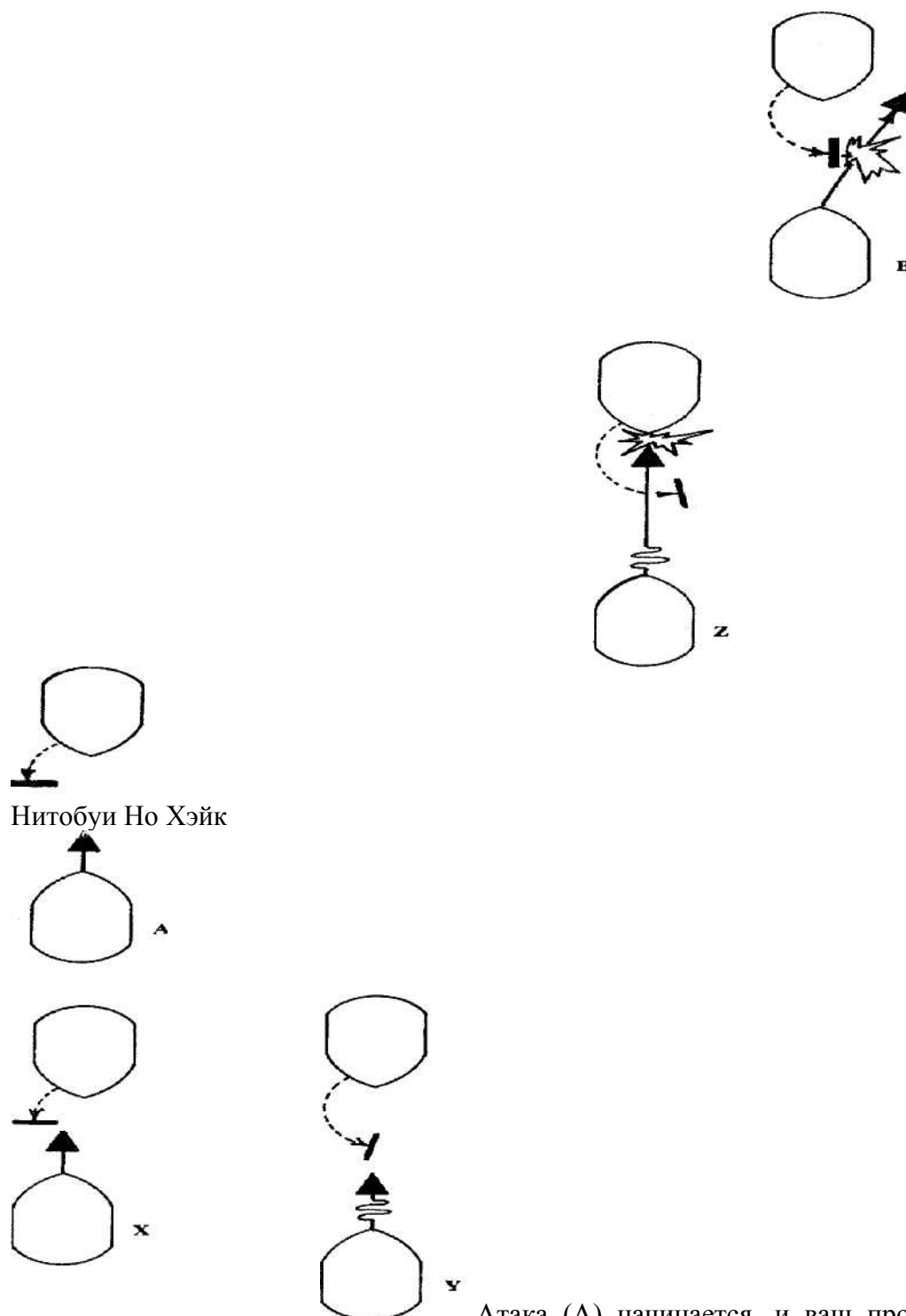
Ханьон — это полшага. Чтобы использовать эту стратегию, вы должны прочувствовать ритм своего противника, а затем нанести ему удар на полсчета. Поскольку он полностью занят превращением окончания своей последней техники в начало следующей, вы легко победите.

Для того чтобы практиковать эту *хэйхо*, необходим длинный тренировочный зал. Начните в одном конце зала, и пусть ваш партнер атакует вас непрерывной серией рубящих ударов. Отступая, считайте его удары: один, два, три. После того как установите его ритм, нанесите контрудар с ритмом «один, два-ТРИ!». Сначала нужно считать вслух. Ваш внезапный крик «ТРИ!» подтолкнет тело к действию. Если вы выполните это безупречно, то будете выглядеть естественно небрежным, делая шаг и нанося удар — вы почувствуете, что вам нет абсолютно никакой необходимости торопиться. С другой стороны, ваш партнер будет чувствовать себя совершенно беспомощным. Он будет не в состоянии противодействовать вашему удару, независимо от того, насколько быстро он двигается.

Этот метод тренировки может использоваться во многих видах искусств. Независимо от вида атаки, вы просто синхронизируетесь с серией, считаете удары, а затем ускоряете свой счет. Новичку, для того чтобы уловить ритм, потребуется некоторое время (возможно, ему придется отсчитать несколько атак). Мастер, овладевший этой стратегией в совершенстве, знает ритм атаки еще до того, как его противник сдвинется с места⁷⁴

Ритм имеет тенденцию изменяться. Это означает, что быстрая, хорошо организованная атака не может длиться вечно. Будьте к этому готовы. Если вы видите, что ритм вашего противника меняется, то вы можете его атаковать на полсчета. В этом случае вы должны придерживаться старого темпа, а он, меняя свой ритм, открывается для атаки. Это очень

действенно против противника,



Атака (А) начинается, и ваш противник тут же начинает выполнять блок, который (В) отражает вашу атаку. Вы начинаете атаку (Х), и ваш противник начинает ее блокировать. Вы на долю секунды делаете паузу (У), а затем продолжаете атаку *И*, проходя через его блок.

атакующего молниеносной комбинацией техник. Поскольку он движется очень быстро, то у вас очень мало шансов поймать его ритм и никакой надежды превзойти его. Поэтому наблюдайте и ждите. Как только его первоначальный шквал ударов ослабеет, сделайте шаг вперед и нанесите удар.

Ханьон можно использовать против любой атаки, в которой сила противника пульсирует. (Вы не сможете ударить на полсчета до тех пор, пока не будет самого счета.) Например, представьте, что кто-то хватает вас за руку и начинает тянуть через всю комнату. Он

идет: левая-правая, левая-правая. Поскольку вы разбалансированы, то не можете ему сопротивляться. Для того чтобы воспользоваться *ханьон*, пропустите один шаг, переставляя свои ноги: левая-правая-левая/левая-правая. Если вы это сделаете, то обнаружите, что уже не вас ведут, а вы ведете.

Очевидная контрмера против *ханьон* — не сражаться в каком-то определенном ритме. Но поскольку ваше тело имеет определенную массу, то тенденция двигаться с определенной скоростью вполне естественна. Остерегайтесь этой привычки.

КАЦУРИНОХЭЙХО

Кацури означает, что вы побеждаете за счет изменения скорости. Вы заставляете своего противника сражаться в неестественном для него ритме. Если вы сможете это сделать, то победа будет вам обеспечена.

Поскольку все обладает своим ритмом — есть ритм атаки, есть ритм защиты, —то очень просто попасться в ловушку определенного ритма боя. Следите за этим и, когда видите, что противник на определенной скорости начинает чувствовать себя комфортно, резко меняйте ее. *Ханьон но хэйхо* представляет собой одну из форм этой стратегии.

Во многих случаях неожиданное замедление работает так же хорошо, как и ускорение. Если вы атакуете серией быстрых ударов, то ваш противник реагирует соответственно. Затем, когда вы неожиданно снизите скорость, он может среагировать слишком быстро и не успеет замедлить свое движение, чтобы успешно противодействовать вашей атаке.

В *яматэ-рю* существует ряд *ката* с мечами, которые прекрасно иллюстрируют стратегию изменения скорости. В каждой из этих *ката* атакующий приближается, делая серию из четырех шагов. Каждый из этих шагов в два раза длиннее и в два раза быстрее, чем предыдущий, — первый шаг очень медленный и маленький; на четвертом шаге атакующий просто бросается вперед. С таким постоянным ускорением намного сложнее работать, чем с продвижением вперед на определенной скорости.

Сходную стратегию можно увидеть в *корю но кэн* школы *тэнсин-рю*. В этой *ката* с мечом атака выполняется с ритмом «один... один... один, два... один, два, три!». Продвижение вперед с ломаным ритмом, таким, как этот, очень сильно дезориентирует врага.

В мире бизнеса вы применяете эту стратегию, постоянно варьируя давление, которое вы оказываете на своих конкурентов. Если давление постоянно, то независимо от того насколько оно велико, конкурент может научиться преодолевать его. Фактически, оно может даже быть для него полезно — у компании, на которую оказывается слишком слабое давление, нет стимула улучшаться. Но к постоянно изменяющемуся давлению конкуренту будет очень сложно приспособиться. Это все равно что поднимать штангу и при этом беспорядочно то добавлять, то уменьшать ее вес. Поскольку вы единственный, кто знает, что произойдет дальше, то ваш конкурент не сможет установить твердый бюджет на рекламу, производство или на любую другую сферу деятельности предприятия.

Кацури является очень важной отличительной чертой партизанских войн. Диверсионная группа наносит удары и отступает всегда по произвольной схеме. Чтобы усилить эффект, можно также каждый раз менять численность отряда и стиль атак. Обороняющаяся сторона настолько включается в процесс приспособления к постоянно изменяющемуся течению конфликта, что очень скоро перестает действовать как эффективная боевая единица.

Армия, которой навязывают затяжную войну на одном месте, как это было в Первой мировой войне, представляет собой отличный объект для применения *кацури*. Если допустить, что противоборствующие силы равны и служба снабжения вражеской армии сможет приспособиться к любому давлению и доставлять провизию и боеприпасы для фронта, независимо от того, насколько жестко вы будете атаковать. Чтобы сломать этот процесс, используйте *кацури но хэйхо*.

Начните с маленьких рейдов силами одного отряда и постепенно усиливайте каждую последующую атаку. Это заставит службу снабжения вражеской армии постоянно приспособляться к увеличивающимся запросам фронта. Даже полевые командиры не смогут

сконцентрироваться на своей работе — они всегда будут обеспокоены тем, получат ли они необходимое количество боеприпасов, чтобы отразить завтрашнее более мощное нападение, или нет.

Когда вы чувствуете, что ваш противник уже не может справиться с ситуацией, немедленно увеличьте силу атаки до уровня дивизии. В некотором смысле вашему противнику будет даже хуже, если он приспособится к вашим атакам. В этом случае после атак силами полка не переходите на уровень Дивизии. Вместо этого вернитесь на уровень отряда. Это оставит линию фронта обороняющейся армии с тоннами неиспользованных боеприпасов, а ее служба снабжения будет продолжать работать на полной скорости. Теперь у вашего врага останется только две возможности: либо использовать эти боеприпасы, начав атаку (что заставит его оставить сильные оборонительные позиции), либо отослать боеприпасы назад в тыл. Нельзя оставить их в траншеях, чтобы использовать позже, — для них просто не хватит места.

Любая армия использует невероятное количество боеприпасов в бою. После нескольких часов активной отправки боеприпасов для сражения, которого не происходит, на передовой просто не останется свободного места.

В индивидуальной схватке не увлекайтесь изменением скорости настолько, чтобы ваши удары теряли силу (а вероятность этого очень высока). Простой способ справиться с этой проблемой — сконцентрироваться на своем дыхании. Синхронизируйте ритм работы своего меча с ритмом своего дыхания, а затем сконцентрируйтесь на мощном дыхании с различной частотой и забудьте о своем мече. Секрет мощного дыхания с различной частотой без потери силы заключается в звуке вашего дыхания. Нормальный цикл вдоха-выдоха звучит как «а-ха». Изменяя этот звук на «а-хэ» или любое другой сочетание, можно радикально изменить ритм. Немного поэкспериментировав, можно быстро обнаружить некоторые модели, которые позволят вам получить ощутимое преимущество.

Вы также должны учиться разбивать одну половину дыхательного цикла на две части и более. Например, вместо выдоха со звуком «ха» попробуйте выдохнуть со звуком «ээ-я». Это по-прежнему остается одним непрерывным выдохом, но он разделен на две части. (Не забывайте использовать живот — контролировать дыхание практически невозможно, если вы дышите грудью.) Эта модель дыхания позволит вам выполнить две техники на один счет. Опять же, поэкспериментировав, вы сможете обнаружить множество вариантов, а их преимущества будут очевидны.

Вы можете воспринимать *кацури но хэйхо* как расширенный вариант *хань-он*. *Хань-он* используется как защитное контр действие; *кацури* можно использовать как для защиты, так и для атаки. Подобно *хань-он*, *кацури* разрушает стратегию вашего противника.

ХИТОЦУ НО ТАТИ НО ХЭЙХО

Хитоцу но тати означает «единый меч»; большинство фехтовальщиков считает эту стратегию наиглавнейшей. Эта *хэйхо* была изобретена Ито Итто-сай. Основателем *итто-рю*⁴. Хотя история создания *хитоцу но тати* хорошо известна, она стоит того, чтобы ее повторить.

Однажды ночью Иттосай медитировал в храме. Почувствовав некую неизвестную опасность, он развернулся вокруг, вынимая меч, и сделал рубящий удар вниз. За спиной оказался человек с обнаженным для атаки мечом; неизвестный был убит мгновенно. Иттосай благодаря этому событию пережил просветление и сформировал свою собственную школу, основанную на своем новом знании.

Основная стратегия состоит в том, что один удар меча служит и для атаки, и для защиты, отсюда и название «единый меч». *Хитоцу но тати* требует большой скорости и крепких нервов. В момент, когда ваш противник начинает наносить удар вам по голове, сделайте шаг прямо вперед и мощно выполните рубящий удар вниз. Когда ваш меч будет проходить мимо меча противника, он отбросит его в сторону и продолжит движение вниз.

Этот удар не должен выполняться как попытка отвести меч противника в сторону; вы должны стараться разрубить его меч надвое по всей длине. Это требует чрезвычайной ментальной дисциплины — именно поэтому вы нечасто увидите младшего ученика, успешно

использующего эту стратегию.

Когда вы выполняете свой рубящий контрудар, ваше сознание должно быть сфокусировано на атаке противника. Если у вас появится хоть малейшее желание попытаться отразить его меч, то ваш удар станет значительно слабее. Ваш меч должен рубить вниз по совершенно прямой линии, рассекая его атаку и двигаясь дальше к цели. Если вы позволите себе смотреть на его меч или даже думать о нем, то вы неизбежно ударите по нему, а не по своему противнику, и ваш удар уйдет с правильной линии атаки. Даже если вы успешно отразите его атаку (что очень сомнительно, поскольку вы меняете цель по ходу выполнения удара), ваш удар не причинит вреда противнику. К тому же вследствие того, что большая часть энергии удара была потрачена на отражение атаки противника, ваш меч не сможет рубить достаточно эффективно.

Хитоцу но тати — это стратегия типа «все-или-ничего». Для того чтобы использовать ее успешно, вы не должны испытывать ни малейших сомнений в ее действенности. Если вы не верите в нее, то инстинктивно примете защитное положение. А это сделает ваш удар либо слишком слабым, либо слишком медленным.

Очевидно, что ваш удар должен быть сильнее и быстрее, чем удар противника. Именно по этой причине школа *итто-рю* и бесчисленное множество ее ответвлений уделяют огромное внимание отработке рубящих ударов. (В некоторых школах 90 процентов всей тренировки состоит из базового удара *кири ороси*.) Чтобы подготовиться к этой стратегии, вы должны бесконечное множество раз выполнить *кири ороси* тяжелым деревянным мечом, развивая скорость и силу. У вас также должен быть очень хорошо развит *мусин* — без этого вы не сможете среагировать с нужной скоростью.

Когда вы занимаетесь с партнером, могут оказаться полезными две пары защитных перчаток для *кэндо*. Эта техника известна как «дробящая суставы». Если ваш удар запоздает хоть на долю секунды, то ваш партнер ударит вас по рукам; если вы ударите слишком быстро, то попадете по его рукам. Только когда тайминг совершенен, два меча входят в контакт безупречной

На ранних стадиях тренировки ваш партнер должен наносить удары медленно и мягко. Он также должен держать свой меч расслабленно и позволять отбрасывать его в сторону (мечи сталкиваются не на полной скорости, поэтому если он будет сопротивляться, энергии столкновения будет недостаточно, чтобы отразить его клинок). На большой скорости этого расслабления не требуется, даже если угол столкновения будет очень маленьким, его энергии вполне хватит, чтобы отбросить меч противника далеко в сторону.

И хотя это упражнение очень легко выполнять в контролируемых условиях на маленькой скорости, реальное его применение намного сложнее. Будьте готовы к нескольким годам тяжелой работы, если хотите добиться настоящего мастерства.

В искусстве *каратэ* существует техника, называемая *нагаси дзюки*, «плывущий удар», которая представляет собой практическое применение этой стратегии. Когда ваш противник начнет наносить вам удар по голове, сделайте зеркальное движение — если он бьет левым кулаком, вы должны ударить правым. Когда наносите удар, опустите немного бедра и разверните правый кулак большим пальцем вниз. Поскольку ваш кулак развернут на девяносто градусов больше, чем обычно — в классическом *каратэ* при ударе ладонь направлена вниз, — ваша правая рука будет изогнута вверх, а плечо поднимется. Легкий уход бедрами вниз позволит вашему кулаку пройти под бьющей рукой вашего противника, изгиб вашей руки отразит его удар вверх и в сторону. В результате, его кулак пройдет в дюйме от вашей головы, а вы попадете ему прямо в лицо.

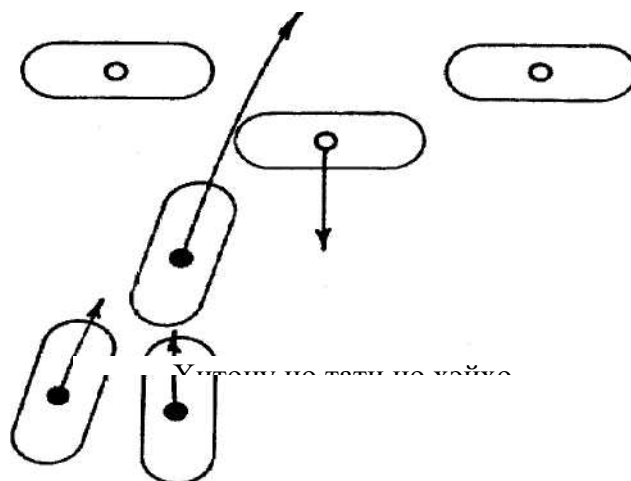
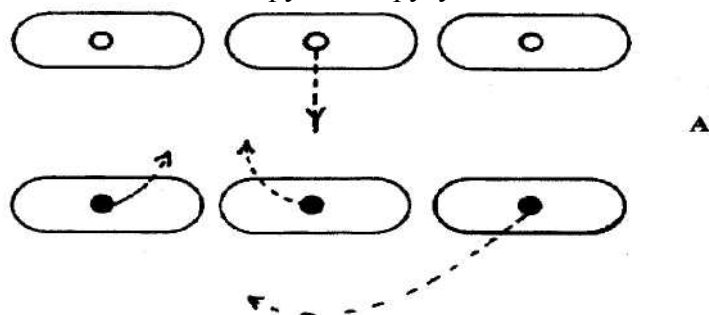
Так же как и в случае с мечами, если вы попытаетесь заблокировать атаку своего противника, то эта стратегия не работает. Вы должны сконцентрироваться только на его лице. Если ваш дух колеблется и вы позволяете себе думать о приближающемся ударе, то вы инстинктивно попытаетесь его заблокировать. В этом случае у вашей атаки не останется достаточного количества энергии, чтобы нанести противнику какой-либо серьезный ущерб, даже если ваша рука окажется где-то рядом с целью.

Армия может использовать *хитоцу но тати*, начиная контратаковать прямо сквозь

атакующие силы неприятеля. Это противоречит обычной практике,

когда атаку сначала останавливают, а затем наносят контрудар в самое слабое место. Чтобы использовать *хитоцу но тати*, начните полномасштабную атаку на продвигающиеся вперед силы врага. Другие подразделения противоборствующей армии окопаются, занимая сильные оборонительные позиции, так что атаковать атакующего не так опасно, как может показаться.

Если предположить, что первоначальный вид поля сражения представляет собой противостоящие друг другу полковые фронты, то развитие событий



будет следующим: когда один батальон вражеской армии начнет продвигаться вперед, вы немедленно перестраиваете свои силы колонной. Ваш первый батальон атакует фланг наступающего батальона противника и продвигается в тыл его позиции. Ваши второй и третий батальоны следуют вплотную за первым, вступая в бой как с продвигающимся вперед батальоном противника, так и с его закрепившимися частями. Продвигаясь вперед, ваши войска должны представлять собой плотное формирование, чтобы находиться в зоне досягаемости обоих вражеских батальонов одновременно. Это даст вам преимущество в огневой силе три к двум. Если же ваш полк слишком растянется, то вражеские батальоны по отношению к вашему первому батальону будут иметь перевес в огневой силе два

к одному.

Для того чтобы эта стратегия сработала, вы должны ударить быстро и решительно. Например, если вы используете пехоту, то она должна атаковать бегом. Если войска снизят темп до шага, это будет катастрофой. Если вы сможете яростно атаковать всем полком, это будет все равно что бросить кирпич в окно из листового стекла — вражеское формирование рассыплется на осколки.

Прорвав линию обороны неприятеля, вы будете действовать в зоне полного смятения — задний эшелон атакующих сил никогда не бывает так же хорошо организован и защищен, как передовая линия обороны. Если у вас в распоряжении мобильные силы, то вы можете некоторое время стремительно продвигаться вперед и вообще не встретить сколько-нибудь серьезного сопротивления.

В такого рода столкновениях относитесь к войскам противника как к его мечу. Голова, которая является вашей настоящей целью, — это руководящая структура, расположенная за линиями фронта. Вы всегда должны концентрироваться на цели, а не отвлекаться на перестрелки местного значения.

Хитоцу но тати но хэйхо — это любимая стратегия старших учеников. У них достаточно сил и мастерства, чтобы заставить ее работать. Это безупречный пример стратегии в лучшем ее проявлении. Вы используете одну технику, точно рассчитав время и полностью отдав ей всего себя, чтобы уничтожить и врага, и его атаку. Ваша техника проста, элегантна и разрушительна.

ПРИМЕЧАНИЯ

1. Когда вы наносите удар на полсчета до того, как ваш противник вообще сдвинется с места,

это называется *сэнсэнтэ*, «перехват инициативы».

2. Ито Кагэхиса разработал теорию, согласно которой все движения меча основываются на одной технике, которую он назвал *кари ороси*, «рубящий удар вниз». Он изменил свое имя на Итосай и основал *итто-рю хэйхо*. Ито Кагэхиса (1560—1653) считается самым великим мастером меча.

3. Перчатки *кэндо* предназначены только для того, чтобы защитить суставы пальцев от удара

синяя. В *итто-рю* используются тяжелые перчатки для работы с *боккэном*, но они очень дорогие и их очень трудно достать.

Глава 10

Судори: Проход мимо

Все движущееся обладает инерцией. И поскольку люди, армии и даже идеи имеют инерцию, стратег может использовать это в своих целях и создавать ситуации *судори*. Если ваш противник обладает хорошо сбалансированной защитой, то вы можете атаковать его снова и снова без малейшего шанса на успех. Но если вы сначала завлечете его в движение, он может не суметь достаточно быстро изменить свое направление, чтобы отразить вашу атаку. Именно тот факт, что человеку в движении очень трудно быстро изменить свое направление, и является сущностью этой *хэйхо*.

СУДОРИ НО ХЭЙХО

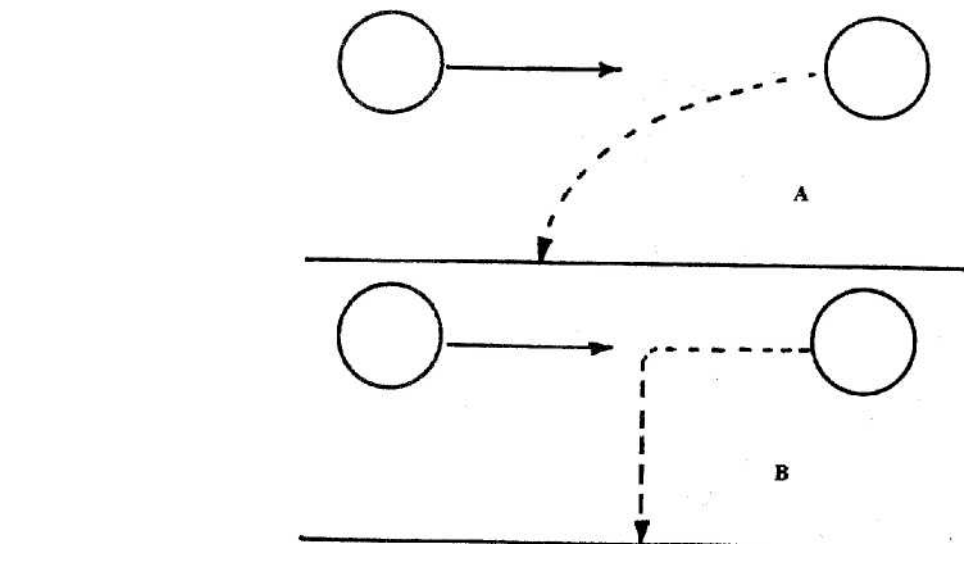
Когда столкнетесь с врагом, который занял крепкие оборонительные позиции, заставьте его двигаться. Затем, пока инерция его собственного движения будет удерживать его на прямой линии, контратакуйте его по диагонали.

Отличный пример этой стратегии можно увидеть в ряде бросков *дзюдзюцу*, известных как *судори нагэ*. Одна из форм этого броска используется против оппонента, который бежит на вас, чтобы атаковать. Чтобы противостоять такой атаке, подождите до самого последнего момента, а затем сделайте шаг вперед и резко опуститесь на землю. Поскольку ваш противник не сможет остановиться вовремя, он споткнется о вас и упадет. Очевидно, что ваше движение должно быть точным. Если вы двинетесь на мгновение раньше, противник сможет остановиться вовремя, что поставит вас в беспомощное положение у его ног. И наоборот, если вы замешкаетесь, то он просто врежется в вас. Только когда вы точно рассчитаете свое

движение, этот бросок сработает.

Когда вы делаете шаг вперед и падаете на землю, никогда не двигайтесь медленно называется телеграфировать о технике. Вы остаетесь неподвижными, а затем резко двигаетесь. Наиболее типичная ошибка состоит в том,

— это



В неправильно выполненном *судори нагэ* (A) постепенное опускание на землю дает противнику достаточно времени, чтобы остановиться, но в правильно выполненном *судори* (B) резкая смена направления не позволяет атакующему затормозить вовремя и избежать падения.



что в этой технике ученики пытаются опуститься на землю. Это слишком долго. Вы должны сделать шаг вперед, оторвать обе ноги от земли и упасть как камень. Существует множество вариантов этой техники, но классической финальной позицией является *дзарэй*, поклон на коленях, под прямым углом к линии движения вашего противника. Падая на землю, вы разворачиваетесь, приземляясь на голень и предплечья, как бы кланяясь из положения *сэйдза*.

У армий очень большая инерция. Выбрав определенную линию атаки, армия с трудом может изменить ее направление. Это идеальное время для обхода с фланга. Если вы попытаетесь выполнить это, пока враг еще находится на месте, то ваша атака будет отбита. Но если ваш обход выполнен именно в тот момент, когда противник вовлечен в массовую атаку, то, прежде чем он сумеет развернуть достаточное для защиты количество войск, пройдет некоторое время.

В индивидуальном поединке примите диагональную стойку, такую, как *сотин дати*. В этой стойке ваши стопы расположены под углом сорок пять градусов к линии атаки. Когда ваш противник бросается в атаку, просто подведите одну ногу к другой. Это действие сместит вас с линии атаки по диагонали либо вперед, либо назад. Какое направление вы выберете, зависит от того, какую технику вы собираетесь выполнить. Например, на соревнованиях по *каратэ*, если ваш противник атакует ударом ноги) сместитесь вперед. Инерция его атаки пронесет его мимо вас, и вы легко сможете контратаковать ударом в голову. Не пытайтесь блокировать его атаку. Просто одним движением сведите стопы вместе и нанесите удар. Ваш удар должен достичь цели еще до того, как у него появится возможность восстановить равновесие после своей атаки.

Вероятно, нигде так часто не применяется эта стратегия, как в современном воздушном бое — пилот, которого атакует ракета, активно использует инерцию. Если он уклонится слишком рано, то у ракеты будет достаточно пространства, чтобы развернуться и продолжить преследование; если он отклонится слишком поздно, то она попадет в него. Но если он рассчитает свой маневр правильно, то инерция не позволит ракете изменить курс и пилот избежит попадания. Как и во всех формах *судори но хэйхо*, здесь требуются крепкие нервы и хороший глазомер, чтобы правильно определить дистанцию.

В споре вы можете использовать инерцию, позволяя своему оппоненту выигрывать, следуя определенной линии доказательства. Затем, когда он окажется в ловушке своей собственной логики, вы меняете тактику и разбиваете его совершенно новыми аргументами. Чтобы это сработало, вы должны позволить ему почувствовать успех, благодаря чему возникнет сильная инерция. Если вы отбросите его изначальные аргументы, то он не ослабит своей защиты.

И наконец, представьте себе двух противостоящих друг другу стрелков. Если вы предположите, что ваш противник так же искусен, как и вы, то у вас будет всего лишь 50 процентов победить. Чтобы использовать *судори*, быстро отступите за максимальную границу досягаемости противника. Чтобы сохранить контакт, он будет вынужден вас преследовать. Но к этому времени вы уже восстановите позицию для стрельбы. Это даст вам, по крайней мере, один чистый выстрел, пока он будет двигаться. Чтобы ответить на ваш выстрел, ему придется либо, жертвуя временем, остановиться и принять устойчивое положение, либо, жертвуя точностью, стрелять на ходу.

Судори но хэйхо — это боевое применение первого закона динамики Ньютона'. Поскольку инерция любого объекта зависит от массы и скорости, то вы должны принимать во внимание оба этих фактора, когда создаете ситуацию *судори*. Если ваш противник маленький, то нужно сделать так, чтобы он двигался с большой скоростью. То же самое относится и к армии, и к идее.

СУЙГЭЦУ НО ХЭЙХО

Суйгэцу означает «луна в воде». Для того чтобы использовать эту стратегию, вы должны предоставить своему противнику цель, а затем, когда он атакует, вы единым движением уклоняетесь и контратакуете. Это может показаться идентичным обсуждавшейся выше стратегии *судори но хэйхо*. Это и в самом деле форма *судори*. Разница заключается лишь в том, что *судори но хэйхо* имеет отношение к окончанию техники, а *суйгэцу* к ее началу. Это способ заманивания противника в движение с последующим использованием его инерции против него же самого.

Обычно в *кэндзюцу* вы наносите противнику колющий удар мечом в лицо, и когда он пытается отвести ваш клинок в сторону, вы проводите свой меч по кругу под его мечом и атакуете режущим ударом его руки. Эта стратегия очень популярна среди новичков, поскольку ее довольно просто выполнить. Однако не делайте ошибки и не относитесь к *суйгэцу* как к технике только для новичков. Она имеет огромную ценность для стратегов любого уровня.

Работа над этой стратегией фокусирует внимание на изучении движения. Когда противник выполняет какое-нибудь движение, вы применяете уход, который выгоден при этом его движении. Просто уйти от атаки недостаточно. Вы должны уклониться таким образом, чтобы оказаться в выгодном положении. Отработав такой уход, начните комбинировать его с техниками рубящих ударов и практикуйте эти комбинации до тех пор, пока не будете в состоянии выполнять их одним движением. Ваш уход и контрудар всегда должны выполняться на счет «РАЗ!», а не «раз-ДВА!». Если вы сначала уклоняетесь от атаки, а затем наносите удар, то, даже если ваш удар достигает цели, это не *суйгэцу*.

Для того чтобы на практике познакомиться с очень простым применением *суйгэцу*, станьте лицом к партнеру, меч держите в низкой позиции с правой стороны. Когда партнер начнет приближаться к вам, стойте неподвижно. Затем, когда он будет наносить вам рубящий удар сверху по голове, сделайте скользящее движение вперед и влево. Проходя мимо, нанесите режущий восходящий удар поперек его тела. Вы становитесь похожим на отражение луны в воде. Вас можно увидеть и протянуть к вам руку, но вас нельзя схватить. *Суйгэцу* требует состояния *мусин* высшего уровня, если вы хотите, чтобы она сработала должным образом. Когда ваш противник начинает атаковать, вы должны находиться в этом состоянии и быть совершенно безучастным к его действиям. Когда ваш дух похож на водоем со спокойной водой, то ваш уход и контратака будут отражением его атаки. Вы не реагируете на его движение; вы действуете вместе с ним. Этот ментальный аспект *суйгэцу* становится очевидным, когда вы наблюдаете за фехтовальщиками различного уровня, использующими эту *хэйхо*.

Фехтовальщик, который применяет *суйгэцу* только на физическом уровне, хоть иногда и добивается успеха, всегда выглядит спешащим. С другой стороны, фехтовальщик, сохраняющий спокойствие духа, будет двигаться как бы замедленно, но его противник, как бы он ни старался, будет всегда отставать на полсчета.

Используя *суйгэцу*, вы должны не только дать противнику цель, вы должны сделать так, чтобы он не смог противостоять соблазну атаковать ее. Один из способов сделать это — продемонстрировать угрозу.

Если вы просто предоставите цель) то старший ученик может распознать в этом попытку *суйгэцу* и предпримет соответствующие меры. Он может использовать *нагаси гири*, «плывущий удар») который последует за вашим уходом. Он может также атаковать в стиле, которого вы никогда раньше не видели) и тем самым сорвет ваш запланированный уход. Однако если вы продемонстрируете ему угрозу) то он может поддаться искушению сначала уничтожить угрозу) а затем атаковать. Это потребует от него двух отдельных действий. А поскольку ваш уход и контрдействие выполняются на один счет) то вы нанесете ему удар на полсчета раньше того) как он вступит во вторую фазу своей стратегии.

Этот элемент *суйгэцу*, демонстрация угрозы вместо просто предоставления цели) очень важен для армий. Если вы показываете только цель) то продвижение врага будет организовано. Это очень сильно осложнит контратаку. Гораздо лучше для видимости совершить резкий и ощутимый налет с последующим медленным отступлением. Отступая) нужно оставаться на границе зоны досягаемости врага. Это может заставить вражеские войска в пылу погони преследовать вас немного быстрее и дальше, чем следовало бы. В таком дезорганизованном состоянии они представляют собой прекрасную цель для контратаки. Георг Армстронг Густер был) по-видимому) самой знаменитой жертвой этой стратегии.

На состязании по *каратэ* выставьте свою руку вперед) направляя ее в лицо противнику. Когда он попытается отвести ее в сторону) хлестко) круговым движением обойдя блок) ударьте его в лицо. Вы должны уклониться от его блока в самый последний момент; если круговой уход будет слишком широким) то противник успеет вернуть руку назад и заблокировать вашу атаку. Практикуйте это движение сначала медленно. Вытолкните свою руку вперед) а затем обведите ее вокруг блокирующей руки противника) постоянно сохраняя контакт. Если это сделать правильно) то вы сможете ударить его в лицо до того) как его блокирующая рука прекратит свое первоначальное движение.

На состязании по *дзюдо* покажите своему противнику) что вы явная жертва для броска через бедро. И когда он сделает шаг) чтобы бросить) отступите в сторону в направлении его вращения и опуститесь на одно колено. Сила его вращения опрокинет его самого на пол. Вам не нужно использовать свои руки или прилагать какие-то дополнительные усилия) чтобы бросить его) — он сделает все сам. (Это будет жесткое падение) поэтому сначала тренируйтесь очень аккуратно.)

Бизнесмен может использовать *суйгэцу* для расширения своей компании. Сначала необходимо выбросить на рынок хороший продукт. Затем нужно подождать, пока какая-то компания не закупит новое оборудование для производства похожего продукта. Как только она произведет наладку оборудования (но до того, как начнет извлекать прибыль из своих капиталовложений), попробуйте ее купить. В этой ситуации есть все шансы на успех, поскольку ваша корпорация финансово сильна) а эта компания вложила большую часть своего оборотного капитала в новое оборудование. Выгода приобретения такой компании заключается в том) что вы становитесь хозяином нового завода) который уже готов к выпуску вашего продукта.

Суйгэцу но хэйхо представляет собой великолепную стратегию, которую можно использовать в любом конфликте. Благодаря своему акценту на движении) она также является прекрасным методом тренировки других техник. Изучите *суйгэцу но хэйхо* внимательно) поскольку ее вариации многочисленны) а теория очень и очень глубока.

ИРИМИ НО ХЭЙХО

Иrimi, «вхождение в тело») — это древняя стратегия фехтования) использующая

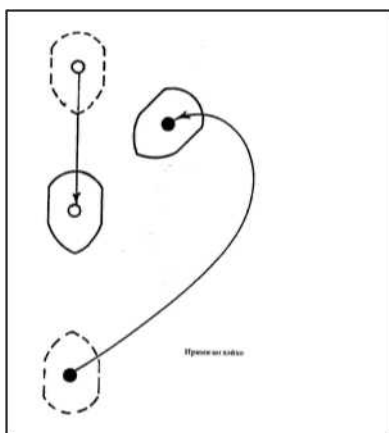
инерцию. Когда противник атакует) вы двигаетесь так) чтобы оказаться в его заднем углу) откуда вы легко сможете нанести рубящий удар.

Чтобы отработать базовую форму этой стратегии) станьте лицом к противнику; меч держите в низкой позиции справа от себя. Ваша левая стопа должна быть выставлена вперед. Когда противник начнет атаку) сделайте прыжок вперед и вправо) резко разворачивая бедра против часовой стрелки. Делая разворот в прыжке) вы пройдете очень близко от левого бока противника и) приземлившись) нанесете ему рубящий удар сзади. Вы должны закончить это движение в положении слева и сзади от противника) правая стопа выставлена вперед в направлении его левого плеча.

Когда враг движется на вас очень быстро, используется вариант этой техники. Если вы прыгнете вперед, то окажетесь слишком далеко за ним и не сможете нанести мощный удар. Поэтому, вместо того чтобы прыгать вперед с левой ноги, развернитесь назад на правой. Вы должны оказаться примерно в той же позиции.

Очень важно закончить движение в заднем углу противника, развернувшись по диагонали к его спине. Вы должны практиковать это с различными атаками до тех пор, пока не научитесь приспособлять свой поворот в прыжке к любому движению противника. Проверяйте свое конечное положение, наклоняясь вперед) не смещая стоп: если вы не можете дотронуться до его плеча рукой, не делая при этом шаг, значит, вы слишком далеко; если вы можете дотронуться до его плеча, не наклоняясь вперед, значит, вы слишком близко.

Ирими — это не уклонение в сторону. Вы должны пройти как можно ближе от противника, так близко, чтобы, проходя мимо, буквально почувствовали, как вы касаетесь его. Если вы отпрыгнете слишком далеко в сторону, то он может успеть развернуться на полушаге и нанести вам удар. Но если вы пройдете очень близко от него, то угол, под которым вы двигаетесь, будет слишком острым, чтобы он смог последовать за вами.



Правильное конечное положение ирими.



В какую сторону двигаться зависит в немалой степени от того, какая у вас была позиция изначально, но в любом случае вы должны постараться оказаться в мертвой зоне противника. Это зона находится позади его передней ноги. Например, если он делает шаг вперед правой ногой, постарайтесь оказаться в правом заднем углу, потому что ему будет очень трудно развернуться в этом направлении. С другой стороны, если вы переместитесь в его задний левый угол, то он сможет быстро развернуться к вам лицом.

Проблема смещения в мертвую зону противника в ситуации, когда у вас впереди стоит не та нога, решается при помощи варианта этой стратегии, известного как *гяку ирими*. Делайте все так же, как и в предыдущей форме, но, вместо прыжка вперед и вправо, прыгните влево с мощным разворотом бедер. Вы прыгаете в сторону правого заднего угла противника, а не левого. И вместо того, чтобы развернуться к нему лицом, вы будете развернуты к нему спиной. Если вы правильно рассчитаете дистанцию, то должны почувствовать, как его правое плечо коснулось вашей спины во время прыжка. Заканчивайте движение так же, как и в базовой

форме, нанося удар после приземления.

Гяку ирими намного сложнее, чем базовый вариант *ирими*. К тому же, поскольку нужно разворачиваться спиной к противнику, он не для слаонервных. (Если вы начинаете выполнять эту стратегию с мечом в ножнах и извлекаете его из ножен во время поворота, то это называется *ямабуки но кэн*. Эта техника получила свое название благодаря тому факту, что вы не слышите *киай* своего противника, когда он атакует. Вы оказываетесь у него за спиной так быстро, что слышите только эхо его *киай*.)

Одной из самых впечатляющих демонстраций *ирими но хэйхо* может служить использование этой стратегии для выскальзывания из кольца врагов. Когда вас окружили, подождите атаки и примените *ирими*, чтобы выпрыгнуть за линию атакующих. Если вы правильно рассчитаете свое вращение, то сможете пройти даже через очень узкий просвет между противниками. Когда разворачиваетесь, толкните в плечо человека, мимо которого вы проходите. Он окажется в центре круга и станет новой мишенью для ударов, предназначавшихся вам. Если эту технику выполнить энергично и с присутствием духа, то она может показаться практически волшебной. Вас окружило несколько человек, они мощно вас атакуют, и вдруг вы стоите вне круга и наблюдаете за тем, как их удары сыплются на одного из них. На протяжении многих лет это было секретной техникой клана Такэда. Ей обучали только старших военных офицеров.

В философском аспекте эта техника зависит от постоянного осознания *санкаку тоби*, «треугольного прыжка». Обычно, когда человек сражается, он осознает только себя и своего противника. *Санкаку* означает, что вы должны думать о сражении как о треугольнике: вы на одной вершине, противник на другой, а третья вершина — это пустота. Когда вы делаете прыжок *ирими*, у вас не должно быть ощущения бегства, вас просто втягивает в правильное место на поле боя. Вы не уходите с места опасности, а переходите на место большего преимущества. Если вы будете думать таким образом, то сможете сохранить позитивный дух атаки вместо негативного духа уклонения.

В прошлом армии редко использовали принцип *ирими*, поскольку развернуть большую группу людей очень сложно. Однако современные средства коммуникации изменили это. Теперь форма и организация подразделения ограничиваются только воображением командира. Это означает, что армия не обязательно должна иметь фронт. Она теперь может быть выстроена в форме диска с командиром в центре, и любое направление может быть фронтом. Такая армия может прыгнуть вперед, а затем резко развернуться для *ирими*. (Военный флот использовал такое построение в течение многих веков.)

Очевидное преимущество построения в форме диска состоит в том, что оно позволяет сделать быстрый разворот. Продвигаясь вперед под углом, а затем разворачиваясь, полк может имитировать действие человека. Такого рода полковой разворот намного быстрее, чем разворот, при котором подразделение должно развернуться вокруг своей оси.

Также необходимо упомянуть о технике, известной как *ирими нагэ*, «бросок вхождением». Этот бросок — особенность школы *дайто-рю* и ее многочисленных ответвлений, одним из которых является современное *айкидо*. Техника состоит в том, что вы входите в мертвую зону атакующего вас человека, а затем делаете разворот в противоположную сторону и бросаете его. Вы ввинчиваетесь в атакующего вас противника сбоку и ведете энергию его атаки по кругу. Затем, когда он начинает выпрямляться, чтобы отступить назад, вы резко меняете направление вращения и бросаете его на спину.

Первоначально стратегия этого броска была заимствована из *итто-рю*. Она была основана на пересечении линии атаки, с целью ухода от удара противника и нанесения своего удара на полсчета. Но поскольку эта техника теперь редко практикуется с мечом, то и бросок редко выполняется правильно.

Большинство учеников двигается слишком много, когда выполняет *ирими нагэ*. Правильное исполнение *ирими нагэ* предполагает минимальное движение и максимальное использование тайминга. Также многие ученики пытаются выполнить этот бросок на слишком большой дистанции между собой и противником. Искусство вхождения требует приблизиться

вплотную к противнику. В *ирими нагэ* ваши тела должны быть тесно прижаты друг к другу.

Большинству учеников *айкидо* будет в высшей степени полезно практиковать эту технику с мечом в ее старой форме. Когда ваш противник пытается нанести вам удар, сделайте скользящее движение влево и сбейте его меч вниз. Затем, когда он разворачивается в вашу сторону и поднимает меч, чтобы нанести еще один удар, сделайте скользящее движение вправо и нанесите рубящий удар по его запястью. Эта техника основана на старой технике *итто-рю мё-кэн*, «волшебный меч», и *дзэцумё-кэн*, «удивительный меч». Как и в большинстве техник этого *гю*, действие здесь хоть и простое, но имеет глубокую теорию.

Независимо от того, имеете вы дело с человеком или с армией, никогда не забывайте первого правила сражения: *Атакуй!* *Ирими но хэйхо* очень красивая и эффективная стратегия. Однако благодаря своей природе она очень легко может деградировать и превратиться в серию уклончивых прыжков. Остерегайтесь этого. Никогда не думайте об уклонении от атаки; концентрируйтесь только на том, чтобы нанести противнику удар в спину. В результате этой концентрации может возникнуть стратегия, прекрасная по форме и смертоносная в применении.

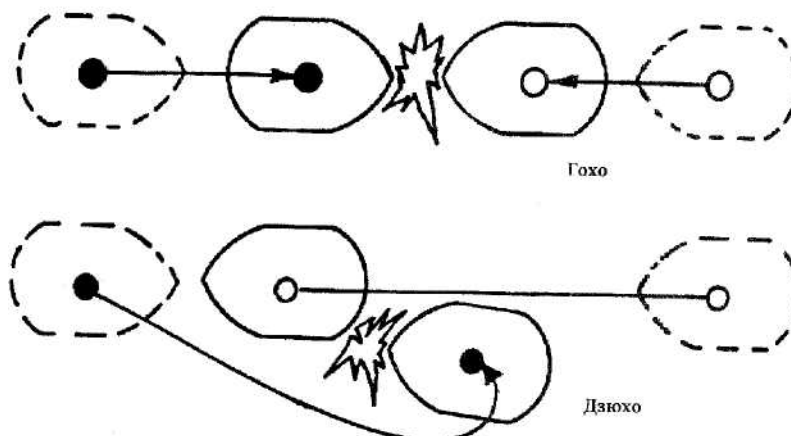
ХИТО Э МИ НО ХЭЙХО

Хито э ми означает, что вы объединяетесь с противником в «одно целое». В некоторых школах это действие называется слиянием.

Когда вас атакуют, вы инстинктивно пытаетесь избежать опасности. Но, преодолев этот инстинкт и слившись с атакой, вы можете в определенных ситуациях добиться тактического преимущества. Существует два способа слияния с атакой: вы можете принять зеркальное отображение либо идентичное изображение. Зеркальное отображение — это *ё но тати*, «позитивный меч», а идентичное изображение — это *ин но тати*, «негативный меч». Эти два стиля боя еще называются *гохо*, «жесткий метод», и *дзюхо*, «мягкий метод»⁷⁴.

Разница между позитивным и негативным методом заключается в относительном направлении силы. Если атака и защита движутся в одном направлении, то это мягкий стиль; если они движутся в разных направлениях) то это жесткий стиль. Защита мягкого стиля обычно технически более сложная, чем защита жесткого стиля. Поэтому мягкий метод обычно считается гораздо более изощренным. С другой стороны) техники жесткого стиля хоть и просты, но быстры и решительны.

Для примера применения *хито э ми* в стиле *ё но тати* предположим) что ваш противник атакует рубящим ударом сверху вниз. Сделайте скользящее движение прямо вперед и слегка повернитесь влево — не пытайтесь уклониться от его меча, просто повернитесь влево. Делая это, опустите кончик меча и прижмите правое запястье к бедру. Клинок вашего противника должен пройти мимо вас на долю дюйма, а сам он должен наткнуться на ваш меч.



Вы можете использовать похожее действие без оружия, положив правую руку на бедро. И тогда противник наткнется на ваш локоть солнечным сплетением. В любом случае должно быть такое ощущение) что два человека посредством своих техник сливаются воедино. Это *гохо* — линия атакующей силы прямо противоположна линии вашей защиты.

Когда новички пытаются выполнить эту технику) то неизменно отступают от атаки. Вместо того чтобы сделать шаг прямо вперед) они двигаются в сторону. Чтобы исправить это, проведите линию на полу и используйте ее как линию атаки. В начальном положении внутренняя сторона вашей правой стопы касается линии, затем выполните технику и посмотрите на положение вашей стопы. Ее внутренняя сторона должна по-прежнему касаться линии. Вы всего лишь делаете шаг вперед и поворачиваете левую сторону тела, перенося ее вправо от линии. Меч вашего противника должен пройти *очень* близко от вас. В идеале, он сбросит волосы с тыльной стороны вашей левой руки.

Если же вместо того, чтобы сталкиваться с энергией противника, вы с ней сливаетесь, то это называется *ин но тати*. Например) в предыдущем упражнении продолжайте движение разворота до тех пор, пока не будете смотреть в одну сторону с противником. Теперь вы легко можете перехватить его правую руку. Вы должны находиться в идентичной позиции, спиной касаясь его груди. Если вы достаточно быстро сделаете это, а затем выполните рубящий удар вниз, то сможете бросить противника через бедро. Если он сопротивляется и тянет вас в сторону, развернитесь в направлении его тянущего движения. Ему придется развернуть правую руку, благодаря чему его запястье окажется в болевом замке. В любом из этих вариантов используйте минимальные усилия. Если ваш расчет времени верен, то, чтобы бросить противника или взять его запястье в болевой замок, вам потребуется усилий не более фунта.

Вы также можете использовать движение *ирими* и сместиться вправо от противника. Стоя очень близко от противника в идентичной с ним позиции, схватите его правое запястье своей правой рукой и положите левую руку ему на затылок. Если вы продолжите первоначальное движение противника) то бросите его вперед. Если он сопротивляется и пытается выпрямиться) то вы можете бросить его на спину при помощи *ирими нагэ*.

В этой стратегии присутствует глубокий духовный элемент. Независимо от того, какой вариант *хэйхо* вы используете, никогда не думайте: «Я делаю это с ним». Ваше отношение должно быть таким: «Мы делаем это вместе». Существует небольшое упражнение, демонстрирующее эффективность такого отношения) которое вы должны попробовать выполнить.

Пусть ваш партнер по тренировке примет *дзэнкуцу дати*, правая стопа выставлена вперед. Он должен опустить бедра, собраться с силами и напрячься. Теперь попытайтесь сдвинуть его с места. Вы обнаружите, что это довольно сложно. После того как убедитесь в тщетности своих попыток, отступите вправо от него и примите такую же. Но не расставляйте свои ноги так широко, как он, и не напрягайте мышцы; просто стойте в обычной расслабленной манере. Положите свою левую руку ему на плечи и возьмите его правое запястье своей правой рукой. Теперь представьте, что вы оба сделаны из горячего воска и таете вместе. Сделайте глубокий вдох, медленно выдохните и поведите его.

Как только вы начнете думать «мы одно», это упражнение окажется очень легким. Но как только вы начнете думать о себе и противнике как о двух отдельных личностях, движение прекратится. Чтобы сдвинуть с места и себя, и партнера, нужно использовать не больше силы, чем вы используете для того, чтобы сдвинуть одного себя, — ваше прикосновение к партнеру должно быть легким как перо. Это упражнение ясно иллюстрирует фундаментальный принцип *дзюхо*: чем сильнее вы стараетесь, тем хуже результат.

Если вы умеете правильно бить, то можете попробовать еще одно упражнение, которое продемонстрирует жесткий аспект слияния. Для этого вам понадобится либо *макивара*^А, либо большая груша для отработки ударов. (Не пытайтесь проделать это до того, как научитесь правильно наносить удар кулаком, в противном случае вы изувечите себе руки.)

Станьте лицом к цели и примите хорошую стойку, а затем попытайтесь ударить как можно жестче. Отметьте эффект своего удара, обратите особое внимание на звук удара. Теперь попробуйте еще раз. На этот раз, когда наносите удар, пристально посмотрите на цель и подумайте: «Мы с тобой ОДНО ЦЕЛОЕ!» В момент контакта представьте, что вы и цель объединены техникой. Результаты должны быть намного более впечатляющими, чем в первый раз. Это очень сложное упражнение и только старшие ученики могут успешно его выполнять. Очень немногие новички в состоянии ударить что бы то ни было, совершенно не сдерживая

себя.

Для последнего упражнения на слияние мы выберем в качестве атаки *ката-тэдори*, захват за запястье. Станьте естественно, правая нога немного впереди, и вытяните правую руку. Ваш партнер становится в идентичную стойку и правой рукой хватает ваше запястье. Теперь представьте, что ваши тела становятся одним целым и что ваши индивидуальности постепенно растворяются. Если вы выполните это правильно, то любое движение, которое вы сделаете, ваш партнер в точности повторит, но если объединения не произошло, то вы можете двигаться вокруг вашего партнера сколько угодно — он будет оставаться статичным.

Искусство *дзюдзюцу* очень активно использует этот принцип. Многие люди думают, что слово *ай*, входящее в *айкидо*, означает действие слияния⁷⁴ Это не совсем так. *Ай* на самом деле означает, что две вещи встречаются, но фраза *хито э ми* гораздо лучше передает истинное слияние, *Хито э ми* можно буквально перевести как «действие объединения». Некоторые школы *айкидо* усложняют проблему, уделяя совершенно излишнее внимание тому факту, что слово *ай*, «встречать», омонимично слову *ай*, «любить». В результате истинное значение («слияния») утрачивается.

Спектр применения *хито э ми* очень широк. Даже такое простое дело, как толкание велосипеда вверх по крутому холму, становится более легким, когда вы прекращаете бороться. Просто станьте сзади, положите руки на сиденье и руль, расслабьтесь и идите вверх по склону. Инструктора (хорошие инструктора) часто используют эту стратегию при обучении. Вместо того чтобы слушать свои собственные слова, оставаясь при этом инструкторами, они учатся слушать себя, становясь на место ученика. Это называется сопереживанием.

Если вы руководящий работник из мира бизнеса, то можете делать практически то же самое. Вместо того чтобы говорить своей команде, что делать и требовать, чтобы они сделали это только потому, что вы начальник, объединитесь с ними. Вы больше не управляете, вы направляетесь. Преимущество такого мягкого стиля руководства в эффективности — у рабочих больше нет инстинктивной неприязни к руководящим работникам. Недостаток в медленности. Когда время имеет существенное значение, вы должны полагаться на классические методы создания условных рефлексов: суровая дисциплина и жесткий тренинг.

При любом применении *хито э ми но хэйхо* вы в первую очередь должны рассмотреть силовые линии конфликта. У вас должно быть объективное отношение. Не думайте о том, что делает ваш противник; сосредоточьтесь на его перемещениях в пространстве. Затем приспособьте свою технику к линии силы, двигаясь с ней или против нее. В любом случае объединитесь со своим противником и двигайтесь с ним как одно целое.

ХАППО БИРАКИ НО ХЭЙХО

Быть в положении *хаппо бираки* означает быть «открытым на восемь сторон». Стоя в обычном положении, вы явно открыты для атаки с любой стороны.

В реальности же вы хладнокровны и готовы к отражению атаки. Это стратегия очень высокого уровня, и для того, чтобы она обрела жизнь, требуется немалая доза *дзансин*. Выжить в такой позиции можно только в том случае, если ваше *харагэй* настолько высоко, что вы сможете почувствовать атаку с любой стороны и моментально среагировать на нее.

Фехтовальщик принимает стойку *хаппо бираки*, становясь естественно, меч при этом свободно опущен вниз. Клинок не переводится в какую-то определенную позицию и особо не прячется. Если вы стоите, выставив левую ногу вперед, то ваш меч будет опущен за правой ногой, но не пытайтесь специально переводить его в эту позицию.

Вы обнаружите, что сделать начальное движение из *хаппо бираки* довольно затруднительно и очень часто технически сложно. Обычно используется какая-нибудь форма *цубамэ гэси*" (быстрый режущий хлесткий удар из стороны в сторону), и чтобы развить необходимую скорость, вам придется немного попрактиковаться. Секрет в том, что вы делаете это круговым движением, напоминающим щелканье хлыстом. Ваш меч должен остановиться в вертикальном положении перед вашим левым плечом.

Хаппо бираки — это прикладная форма *дзансин*. Ваш противник сначала подумает: «Он абсолютно открыт для любой атаки». Но, взглянув еще раз, он может подумать: «Он знает, что

открыт для атаки, и ожидает ее». Этот момент нерешительности, своеобразная ментальная инерция, называется *суки*. *Суки* — это брешь в концентрации вашего противника. Это мгновение, когда вы можете атаковать и быть уверенными в победе. Вы не должны колебаться — задержка даже на долю секунды позволит противнику прийти в себя и заблокировать вашу атаку. Также любого рода колебание с вашей стороны — это тоже *суки*, которое делает вас уязвимым.

Есть очень хороший метод тренировки этой стратегии. Ученики выстраиваются лицом к стене, а инструктор становится на расстоянии нескольких ярдов за ними. У него в руках большой резиновый мяч, привязанный к концу длинной веревки. Он привязывает другой конец веревки к своему запястью. Выбирая цель наугад, он без предупреждения запускает мяч в одного из учеников. Задача ученика состоит в том, чтобы почувствовать летящий снаряд, повернуться и отбить его прежде, чем мяч ударит его. Затем инструктор сматывает веревку, к которой привязан мяч, и повторяет упражнение.

Поразительно в этом упражнении не то, что ученики вообще могут его делать, а то, что они могут его делать с такой легкостью. Даже новичок через несколько часов тренировки сможет довольно искусно это делать. Секрет, конечно же, в полном расслаблении. Сигнал, предупреждающий вас об опасности, будет настолько тонким, что малейшее ментальное или физическое напряжение не даст вам его уловить. Это не ESP. Даже если инструктор старается бросать совершенно беззвучно, мяч во время полета будет издавать звук. Если вы расслабитесь, то сможете услышать и почувствовать этот звук.

Организация, военная или коммерческая, может использовать *хаппо бира-ки*, назначив наблюдателя. Название его работы надо воспринимать буквально. Он не имеет никакого отношения к повседневной деятельности организации: его единственная задача — почувствовать, что что-то должно произойти, и предупредить об этом остальных. Это может показаться несколько мистическим, но на самом деле вполне объяснимо в терминах повседневной жизни. Довольно часто руководящие работники, приводящие в движение всю организацию, настолько загружены функциональными обязанностями, на них лежит такая большая ответственность, что они просто не в состоянии уловить неявные сигналы опасности. Если человек в *хаппо баракки* недобросовестный, то это пустая трата денег. Но если он хоть раз сделает свою работу, то это может спасти всю организацию. Многие большие корпорации теряют гораздо больше денег на менее значительных и более рискованных предприятиях.

Самый явный пример этой стратегии — военные часовые. Не те церемониальные караульные, которых вы видите, а те часовые, которых вы не видите. Солдат ходит на посту только для того, чтобы это выглядело красиво. Настоящий часовой неподвижен — он не привлекает внимания; он просто улавливает, что происходит вокруг.

Эта стратегия, как и все остальные, приведенные в этой главе, использует инерцию. Вы либо заманиваете противника в атаку — тогда это становится формой *суйгэцу но хэйхо*, либо атакуете его в момент нерешительности. В любом случае его инерция даст вам время нанести удар.

ЭНГЭЦУ НО ХЭЙХО

Энгэцу — это техника «полной луны». И хотя физическое применение этой стратегии слишком теоретично, чтобы использовать его против кого-либо, кроме, разве что, самых неопытных противников, ее духовный подтекст заслуживает изучения. Поэтому *энгэцу* чаще всего используется как метод тренировки, а не как боевая техника.

Выполнение *энгэцу* требует, чтобы фехтовальщик принял широкую внушительную стойку и медленно водил мечом по кругу. Затем без предупреждения он неожиданно атакует из любой точки описываемого круга.

Эту стратегию не часто принимают в расчет из-за слишком большого начального движения. Конечно, новичок может смутиться, впервые столкнувшись с *энгэцу*, но опытный фехтовальщик будет атаковать сразу же, как только меч противника уйдет с центральной линии. Однако как способ научиться мощно атаковать под любым углом, *энгэцу* может быть довольно ценной. Великий стратег семнадцатого века Миямото Мусаси говорил: «Сделайте свою боевую стойку повседневным положением, а повседневное положение — боевой стойкой». Это суть *энгэцу*.

Ошибка новичков, пытающихся выполнить эту стратегию, обычно заключается в том, что, водя мечом по большому кругу, они на самом деле атакуют из какой-либо стандартной позиции. Новички ограничены несколькими классическими стойками, которые они изучили, но человек, в совершенстве овладевший *энгэцу*, свободен от этих ограничений. Вместо того чтобы рубить из

восьми стандартных позиций, известных как *ханпо гамаэ*, он может свободно наносить удары с любой стороны.

Овладение *энгэцу* требует длительной практики. Вы должны овладеть 360 ударами, а не только восьмью. Вы, конечно, можете рассматривать каждый из этих 360 ударов как вариант той из восьми базовых атак, начальное положение которой расположено наиболее близко на описываемом мечом круге к начальному положению этого удара, но каждый из них необходимо отработать самым тщательным образом.

В философском смысле это очень важно. Новичок при малейшей угрозе автоматически перейдет в стандартную боевую позицию вместо того, чтобы атаковать. Избегать этого вы как раз и учитесь. Вместо того чтобы использовать обычную последовательность «увидел-приготовился-атаковал», вы должны действовать на один счет. Вы видите и моментально атакуете из любого положения. Это дает вам огромное преимущество во времени.

Начальная фаза *энгэцу* называется *асахи*, «восходящее солнце». Это движение можно увидеть во многих *ката*. Медленно поднимая меч, осторожно разворачивайте его. В определенной точке лезвие поймает лучи солнца и отразит их в глаза противника. Когда он моргнет, мощно атакуйте.

Асахи отражает сущность *энгэцу но хэйхо*. Вы должны быть в состоянии атаковать в мгновение ока из любого положения. Если вы замешкаетесь, переходя в стандартную позицию, то упустите момент.

Вы должны воспринимать себя как чрезвычайно опасного человека. Сидя, стоя или лежа вы можете атаковать в любом направлении. Вверх, вниз, влево, вправо, вперед или назад — вам все равно. Способность так обращаться с мечом называется *иайдзюцу*.

Корабли военного флота очень часто прибегали к *энгэцу*. Обычно боевой корабль открывает огонь из своих орудий из положения, известного как «боевое положение». Но это требует времени, большому кораблю может понадобиться на это несколько минут. Чтобы заполнить этот промежуток, боевые корабли практикуют «стрельбу с бедра»: запуск торпеды или ракеты из крейсерского положения. И хотя хорошо прицелиться не получается, зато это обеспечивает выигрыш во времени. Если корабль может начать атаку в течение десяти секунд после обнаружения неприятеля, то смятение, которое он вызовет, даст ему время принять правильное боевое положение.

Подразделения пехоты используют *энгэцу*, заранее программируя действия каждого бойца в ответ на атаку. Подразделение нужно научить определенной схеме действий на огонь противника с любой стороны. У каждого бойца должно быть свое место в этой схеме. И даже если боец ни в кого не попадает, летящие пули обычно заставляют атакующих искать укрытие. Это даст командиру обороняющегося подразделения время на обдумывание подходящих контрмер.

И хотя это и не совсем очевидно, *энгэцу* — это еще одна техника, использующая инерцию. На самом деле это расширенный вариант *ханпо бикари*. Как и в *ханпо бикари* здесь имеет значение не столько инерция противника, сколько ваша собственная инерция. Учась атаковать из любого положения, вы перехватываете инициативу и используете инерцию атаки противника.

ПРИМЕЧАНИЯ

1. Движущийся объект будет продолжать двигаться по прямой линии до тех пор, пока на него не окажет воздействие какая-нибудь внешняя сила.
2. Некоторыерю отдают предпочтение одному из этих двух методов. Но ни однорю не использует исключительно один или другой стиль.

3. *Макивара* — столб для отработки ударов. Клиновидный столб вкапывается в землю так, что сверху оставалась лишь небольшая его часть. Эта часть обматывается грубой веревкой и используется в качестве цели.
4. *Ай*— это соединительная форма глагола *ау*.
- 5.
6. *Цубамэ гаэси* — контрудар «хвост ласточки». Название происходит от движения, которое ласточка делает хвостом во время полета. Эта техника стала известной благодаря Сааки Кодзиро, использовавшему ее в поединке с Миямото Мусаси в 1612 году.

Глава II

Тюсин: Центрирование

Есть один фактор, который характерен для всех форм конфликта — контроль центра. Он имеет основное значение во всем, начиная с рукопашной схватки и заканчивая шахматным сражением.

Когда вы контролируете центр, ваши техники будут атаковать по кратчайшему пути жизненно важные центры вашего противника. И наоборот, его техники должны будут обходить центральную зону по периферии, чтобы достигнуть вас. Для того чтобы получить долгосрочные прибыли, вы должны стараться доминировать в центре с самого начала предприятия. Первоначальные расходы с лихвой окупятся позднейшими прибылями. Единственный способ победить, не делая этого, — сделать схватку очень короткой.

Прежде чем установить контроль над центром, вы должны определить его местонахождение. *Тюсин* может быть физическим местом (средняя точка дистанции, разделяющей двухлюдей), условной областью (центральные клетки на шахматной доске) или идеей. Например, если бизнесмен владеет патентом на какой-то продукт, то все его конкуренты должны использовать более трудоемкие средства для достижения своих целей.

Существует немало методов обучения концепции централизации. Большинство из них требует больших затрат времени и сил. Но существует один способ, который работает быстро и хорошо. Это *нагасиундо* из *тэнсин-рю*. Это «текучее упражнение» буквально в течение нескольких минут научит абсолютного дилетанта тому, как контролировать центр.

Нагасиундо — это упражнение с боккэном для двух человек. Вы становитесь лицом к своему партнеру по тренировке в любой удобной для вас стойке и пытаетесь нанести ему удар, но так, чтобы вас самого не задела. При этом существует одно ограничение — вы должны наносить удар как можно мягче и как можно медленнее, используя всю длину своего боккэна. Увеличивать скорость или сопротивляться атаке строго запрещено. Эти ограничения заставляют обоих партнеров при атаке и защите полностью полагаться только на движения тела.

Держа меч очень мягко, вы свободно совершаете серию ударов и парирований. Цель в том, чтобы мягко и медленно провести всей длинной своего меча (от рукояти до кончика лезвия) поперек тела противника. Вы сможете это выполнить только в том случае, если своими маневрами поставите его в такое положение, в котором он ничего не сможет сделать, чтобы остановить вас.

Всего через несколько минут работы над этим упражнением, каждый из партнеров начинает понимать, что ему могут нанести удар в тот момент, когда он теряет контроль над центром. И наоборот, он может нанести чистый удар только тогда, когда он добивается контроля над этой зоной. Поскольку удары в этом упражнении выполняются медленно и мягко, то ученики могут выполнять его при минимальном участии инструктора. Задача инструктора проследить, чтобы их соревновательные инстинкты не выходили на первое место — ученики могут забыть о цели упражнения и начать использовать скорость и силу вместо стратегии.

Между старшими учениками *нагасиундо* может продолжаться очень долго, прежде чем кому-то удастся нанести удар. В такой ситуации практически все, что вы можете сделать, — продолжать терпеливо надеяться на то, что партнер совершит ошибку раньше вас. Такого рода конфликт проигрывает обычно тот, кто начинает чувствовать скуку или нетерпение, как впрочем, и в большинстве поединков между старшими учениками.

ТЮСИН ДОРИ НО ХЭЙХО

Стратегия «захвата центра» имеет практически бесчисленное множество вариантов. В то время как армии могут завладеть центром поля битвы при помощи оружия, в других областях это действие носит скорее психологический, чем физический характер.

Младшие ученики, изучающие стратегию, по привычке определяют *тюсин* в точке, расположенной точно на полпути между собой и противником. Если вы сталкиваетесь с таким новичком, то можете легко контролировать центр с помощью духовной энергии. Неожиданно используя *киай*, вы овладеете центром, духовно присутствуя в нем. И когда ваш противник инстинктивно попятится назад, неумолимо преследуйте его — новичок обнаружит, что практически не может прекратить отступать.

Каждый человек обладает так называемым личным пространством. Это зона радиусом примерно три фута вокруг вас. (Точный размер определяется главным образом вашей уверенностью в себе.) Если посторонний человек вторгается в эту зону, вы начинаете чувствовать себя неудобно.

Предположим, что ваша личная зона и личная зона противника имеют радиус три фута, и что вас разделяет расстояние в шесть футов. Просто сдвинувшись на один дюйм вперед, вы перекроете *тюсин* своим личным пространством. Если ваш дух сильнее, чем дух противника, то вы будете доминировать в центре. Вместо того чтобы сконцентрироваться на контроле центра, ваш противник будет стараться изгнать вас из своего личного пространства. Он, скорее всего, сделает маленький шаг назад. Если вы будете готовы к этому, то легко сможете атаковать его.

Тюсин дари — это отличный способ выиграть спор. Если ваш противник выдвигает солидные, логичные аргументы, подойдите к нему поближе. Постепенно его внимание сместится с его аргументов к эмоциональной проблеме вторжения в его личное пространство. Как только он совершит переход от логики к эмоциям, он капитулирует даже перед второсортными аргументами.

В бизнесе, для того чтобы контролировать центр, вы сначала изучаете рынок, определяя, что нужно потребителю. Затем вы изучаете себя, определяя, что вы можете предложить. Вы устанавливаете центр между этими точками. Потребитель должен будет пойти на некоторые уступки, чтобы получить ваш товар; вам так же придется сделать некоторые уступки, чтобы получить деньги потребителя. Затем вы применяете *тюсин дори но хэйхо*.

В обычной сделке потребитель знает точно, сколько стоит продукт и каковы его собственные финансовые возможности. Чтобы использовать *тюсин дори*, вы убеждаете потребителя в том, что одна, а может быть и обе его концепции неверны. Существует множество способов это сделать. Независимо от способа, вы контролируете центр, тонкую линию между «покупать» и «не покупать». Если вы сделаете это деликатно, то потребитель уйдет от вас беднее, но счастливее. Если вы будете слишком на него давить, то он просто уйдет.

Существует множество ситуаций, в которых центр нужно устанавливать там, где его раньше не существовало. Хороший пример можно найти в искусстве лидерства. Хороший руководитель в самые первые мгновения своего появления твердо устанавливает границу между руководителем и руководимым, уважением и фамильярностью. И тогда он полностью господствует в этой точке. После того как он это сделает, руководство становится очень легким делом. Он начинает жестко, без тени сострадания, потому что легче сократить *маай*, чем увеличить. Если он начнет с фамильярных отношений, любые перемены будут восприниматься как отступление. Хороший лидер всегда ненавидит первый день и любит последний. Руководителю, который пытается начать с дружбы, не верят в первый день и не уважают в последний.

Хороший лидер должен уметь определять *тюсин* в зависимости от ситуации — центр на офисной вечеринке будет отличаться от центра на заседании совета директоров. Но, независимо от ситуации, хороший лидер никогда не теряет центр из виду и не выпускает контроль над ним из своих рук.

Доминирование над центром требует немалого мужества, поскольку вы должны открыть

свой центр, чтобы контролировать центр своего противника. Отсутствие этой способности можно часто увидеть на состязаниях по *каратэ*.

Если смотришь такие состязания, часто замечаешь людей, отводящих грудь в сторону и предпочитающих вести бой в стойке, развернутой под 45 градусов к противнику. Поскольку наиболее уязвимые области человеческого тела расположены на центральной линии, то так они чувствуют себя в большей безопасности — затрудняя противнику атаку жизненно важных центров.

И хотя они могут победить, их победа никогда не будет решительной. Гораздо лучше использовать классическую стойку *каратэ*, пришедшую из *кэндзюцу*, и стоять, развернувшись лицом прямо к противнику. Это мобилизует все оружие вашего тела, а не только то, что расположено на одной его стороне, как для атаки, так и для защиты. Эта стойка имеет также огромное психологическое значение. Отворачиваться от опасности — это негативная реакция; поворачиваться к ней лицом — позитивная. Вы никогда не сможете контролировать центр с негативным духом.

Классическая стойка *каратэ* сейчас преподается очень редко. Современное *каратэ* использует очень высокие удары ногами, и поэтому стойки были видоизменены. В классической стойке, которая выглядит как старая боксерская стойка, ваша ведущая рука выставлена вперед тыльной стороной к противнику. Здесь важно чтобы оба ваших кулака и локоть находились точно на центральной линии. (Стандартная ошибка заключается в том, что локоть уводят в сторону.) Держа предплечье на центральной линии, вы контролируете ее. Теперь любая техника вашего противника должна обойти ваше предплечье, чтобы достать до вашего тела.

Тюсин дари представляет собой прекрасное контрдействие против броска через бедро. Когда ваш противник вкручивается, чтобы бросить вас, не пытайтесь сопротивляться. Чтобы бросить вас через бедро, ему необходимо поместить свою точку *иттэн* в ваш центр. Вы же должны сконцентрироваться только на этой точке. Когда он ввинчивается в ваш центр, вытяните руку и положите ладонь на эту воображаемую точку. Его бедро врежется в вашу ладонь и поскольку он не сможет поместить *иттэн* в ваш центр, то все движение остановится. Вы обнаружите, что можете противодействовать его максимальным усилиям одним-единственным касанием руки.

Как уже говорилось при обсуждении *харагэй* в главе 7, концентрация на *иттэн* дает физическую стабильность. Есть маленькое интересное упражнение, которое иллюстрирует психологическое воздействие *тюсин дори* на такого рода стабильность.

Пусть ваш партнер станет в естественную стойку и сконцентрируется на *иттэн*. Теперь кончиками пальцев толкните его в грудь. Он проигнорирует ваш толчок; чем сильнее вы толкаете, тем сильнее он концентрируется на своем центре. Вы обнаружите, что сдвинуть его очень сложно. Он будет чувствовать себя расслабленно, но непоколебимо. (Если он просто напряжет мышцы, то его будет очень просто опрокинуть.) Теперь легко прикоснитесь к его животу и проведите пальцами по груди до плеча. И если сразу же после этого вы толкнете его, то он не сможет устоять. Это происходит потому, что его сознание следует за вашими пальцами к плечу, вместо того чтобы оставаться фиксированным на *иттэн*. Вы должны использовать этот принцип в любом бросковом искусстве.

Этот процесс смещения центра вашего партнера будет еще более впечатляющим, если вы сделаете это сзади. Пусть ваш партнер станет как прежде, но на этот раз спиной к вам. Не проводите пальцем вверх по его спине, чтобы сместить центр, просто сконцентрируйтесь на том месте, куда бы вы хотели переместить его *иттэн*. Если вы представите, что его центр равновесия в голове, то сможете столкнуть его кончиками пальцев.

Тюсин дори имеет множество вариантов. Помните, существует три центра с которыми вы должны работать: ваш собственный центр, центр вашего партнера и центр боевой зоны между вами. *Тюсин дори но хэйхо* — это искусство манипулирования этими центрами.

ХАРАИ НО ХЭЙХО

Когда вашей центральной линии угрожают, вы можете использовать *хараи*, чтобы

отвести меч своего противника в сторону. Это освобождает центральную линию для вашей атаки.

Чтобы отвести меч противника, кончик вашего клинка должен двигаться по маленькому кругу. Если кончики ваших мечей скрещиваются (ваше лезвие справа от его), то вы должны двигать кончик меча по кругу против часовой стрелки. Вы можете остаться справа, отводя его меч вверх и влево, или можете обойти его меч по кругу снизу, отводя его вверх и вправо. (Если в начале ваше лезвие оказывается слева от меча противника, то вы делаете движение в обратную сторону.)

Отводящее движение выполняется только за счет работы кистей. Если вы будете использовать чрезмерную силу, то кончик вашего меча уйдет с центральной линии, и вы не добьетесь никакого преимущества. Тренируйтесь до тех пор, пока не научитесь отбивать меч противника на несколько дюймов в сторону, при минимальном движении с вашей стороны. Кончик меча постоянно должен быть направлен на вашего партнера.

Самая серьезная ошибка новичков — это чрезмерное использование силы. Если кончик меча вашего противника уходит в сторону от вашего тела, когда вы делаете шаг вперед, то этого вполне достаточно. В идеале, он должен проткнуть ваш рукав, но не задеть вашу руку. Если вы отбросили его слишком далеко в сторону, то лишь впустую потратили время и силы. Когда вы кончиком своего меча завершаете первое круговое движение, отводящее меч вашего противника в сторону, и освобождает центральную линию, продолжите это круговое движение и нанесите рубящий удар. Вы не должны использовать для этого два линейных движения — ваш удар должен быть продолжением *хараи*. Кончик вашего меча должен идти по спирали. Если второе круговое движение маленькое, а шаг короткий, то вы нанесете удар по запястью. Если вы увеличите круг и сделаете шаг чуть больше, то сможете нанести удар по голове. Это более мощный удар, чем удар по запястью, но в то же время и более медленный. Если вы в качестве цели выбираете запястье, то сразу после этого нанесите второй удар по голове или телу. Когда вы наносите удар по запястью, у вас должно быть ощущение будто вы ударяете по резиновому мячу, после чего ваш первый удар отскакивает и сразу же переходит во второй. Наносите удар на одном дыхании «та-ТА!»

Вы должны начинать атакующий шаг вместе с *хараи*, а не после него. Это означает, что если вы стоите в обычной позиции среднего уровня с выставленной вперед правой ногой, то вы начинаете делать шаг, как только кончик меча

начнет двигаться. Когда ваш меч отбрасывает клинок противника в сторону, ваша правая нога должна мощно пойти вперед, чтобы сократить *глаай*. Вы наносите удар в момент, когда ваша правая стопа становится на землю. Ваша правая стопа начинает двигаться первой, и вся стратегия должна быть завершена прежде, чем она остановится.

Для отработки этого действия используйте твердую цель. Выполните *хараи* против воображаемого меча и твердо ударьте в цель, выбрасывая свое тело на четыре фута вперед. (Отметьте на полу начальную и конечную линии, чтобы убедиться в том, что вы покрываете своим прыжком это расстояние.) Звук удара вашего боккэна по цели должен быть синхронизирован со звуком правой стопы, ударяющей в пол.

Здесь у новичков возникает еще одна серьезная ошибка. Поскольку младшие ученики не уверены в том, что эта стратегия сработает, — уверенность приходит только благодаря длительному опыту, — они колеблются и медлят. Они не решаются сделать атакующий шаг до тех пор, пока не убедятся в том, что меч противника отброшен достаточно далеко в сторону, чтобы можно было безопасно войти. И к тому времени, когда они начинают свою атаку, противник уже восстанавливает свою позицию после *хараи*. Обычно это заканчивается тем, что, делая шаг вперед, новички натываются на клинок противника, который к этому времени возвращается на центральную линию. Неудача с атакой заставляет новичков в следующий раз использовать более мощный *хараи*. И это возвращает их к первой ошибке.

Использование чрезмерной силы при *хараи* — это попытка исправить следствие, а не причину ошибки. Если работа ног правильно рассчитана, то вы легко сможете пройти мимо кончика меча противника, даже после небольшого отводящего движения. Ошибку с задержкой основной атаки часто допускают даже старшие ученики. Если вы задержитесь хоть на долю

секунды, желая убедиться в том, что ваше открывающее движение сработало, то обречете свою основную атаку на провал. В любом случае *хараи* требует незаурядной храбрости.

Хорошим примером военного применения *хараи* является артиллерийский заградительный огонь. Заградительный огонь предшествует пехоте — артиллеристы увеличивают дальность выстрелов с каждым залпом, так чтобы снаряды падали прямо перед продвигающейся вперед пехотой. Это позволяет пехоте вступать в контакт с неприятелем еще до окончания заградительного огня.

Вы можете применить эту стратегию во время парламентских выборов, призвав голосовать за свою программу, сразу же после того как уничтожите аргументы оппонента. Это вызовет инстинктивную реакцию у членов группы,

к которой вы обращаетесь: поскольку вы доказали несостоятельность позиции своего оппонента, то они поверят в то, что ваша позиция правильная. Если вы будете действовать быстро, то у них не будет времени предположить, что вы тоже можете ошибаться.

На соревновании по *каратэ* вы можете использовать *хараи* так, как будто вы фехтуете. Сделайте шаг вперед левой ногой и нанесите удар правой рукой. Делая это, используйте левую руку для того, чтобы смести в сторону любое препятствие.

В такого рода стратегиях, как и во многих других, успех в немалой степени зависит от того, насколько глубоко вы верите в себя — сомнения в своих силах вызывают колебания, которые уничтожают эффективность техники. Есть одна древняя история, которую часто рассказывают в *додзэ*, чтобы проиллюстрировать, насколько нужно быть уверенным в себе для этой *хэйхо*.

Однажды, много веков тому назад, в городе появился новый мастер, и группа учеников стала его обсуждать. Поскольку новый фехтовальщик был никому не известен, то все хотели сначала посмотреть, каков он в действии, прежде чем вызывать его на поединок. (В те дни соревнования по фехтованию нередко заканчивались смертью или увечьем участников.)

Услышав разговоры учеников, глава *додзэ* фыркнул и сказал: «Давайте. Приведите его ко мне, и я его испытаю». Ученики поспешно ответили: «О нет, сэнсэй! Не будьте первым.

Пусть кто-то другой бросит ему вызов, а вы посмотрите, насколько хороша его техника». На что сэнсэй ответил: «Мне безразлично, насколько хороша его техника, поскольку я *знаю*, насколько хороша моя!» И он победил, одолев алебарду одним лишь складным бумажным веером.

Вот какая степень уверенности в себе необходима, для того чтобы должным образом использовать *хараи но хэйхо*. Вы должны бросаться в основную атаку, *зная*, что ваше отводящее движение сработает. *Хараи* относят к семейству техник, известных как *киссаки вадза*, «техники кончика меча», поскольку она обычно начинается на дистанции, на которой кончики мечей соприкасаются. На этой дистанции у вас нет времени ни на малейшее колебание.

хиджики но хэйхо

Хиджики — это еще одна *киссаки вадза*. Она предназначена для использования против очень сильного фехтовальщика, который пытается завладеть центром. (Против слабого фехтовальщика эта техника не работает.)

Кончиком своего клинка оказывайте постоянно возрастающее давление на боковую поверхность меча противника. Действуйте так, как будто хотите вытеснить его лезвие с центральной линии и пройти вперед с колющим ударом.

Стараясь сохранить контроль над центром, он инстинктивно будет сопротивляться вашему давлению.

Когда ваше давление станет достаточно сильным, резко опустите на дюйм кончик меча. Это неожиданное прекращение давления заставит кончик меча вашего противника отклониться в сторону, открывая центр для атаки.

Как и в *хараи*, ваш последующий удар должен быть нанесен в мгновение ока. Это означает, что вы должны начинать свою атаку в тот момент, когда опускаете кончик своего меча. Если вы задержитесь, чтобы посмотреть, насколько далеко в сторону отскочил его

клинок, то у противника будет достаточно времени, чтобы восстановить позицию до того, как вы сможете его ударить.

Чтобы использовать эту стратегию применительно к армии, окажите давление на один из участков линии фронта врага. Затем, когда силы неприятеля сконцентрируются в этом месте, неожиданно прекратите боевые действия и отступите. Враг бросится вперед, чтобы преследовать вас, создавая разрыв между преследующим подразделением и остальными силами фронта. В этот разрыв вы и должны нацелить свою атаку. Как и в случае индивидуального поединка фехтовальщиков, это сработает только против сильного и агрессивного противника.

Когда ваш противник пытается прижать вас к стене, твердо сопротивляйтесь. Затем неожиданно расслабьтесь и отступите в сторону. Инерция его собственной атаки заставит его врезаться в стену, а ваша позиция полностью изменится — теперь вы прижмете его к стене.

Если противник хватает вас за оба лацкана или рукава и пытается тянуть вас на себя, сопротивляйтесь ему. Затем быстро сделайте шаг по диагонали вперед и опустите бедра. Ваше неожиданное движение в сочетании с опусканием опрокинет его на спину.

В поединке с фехтовальщиком, если вы скрестили мечи в положении, известном как *цуба дээррай*, давите вперед как можно жестче. Когда давление будет достаточно сильным, неожиданно отступите в сторону и нанесите удар противнику в тот момент, когда он по инерции пойдет вперед мимо вас.

Существует множество других вариантов этой стратегии. Все они основываются на одном принципе — вы вызываете накопление в вашем противнике большого количества потенциальной энергии, после чего неожиданно перестаете ей сопротивляться. Секрет этой стратегии в постоянно увеличивающемся давлении. Если вы будете оказывать равномерное давление, то ваш противник приспособится к нему, и у него будет достаточно времени на то, чтобы обдумать, что происходит. Увеличение же давления лишает его возможности провести такой анализ.

момидзи но хэйхо

Момидзи — это красные листья клена. Нанести удар с ощущением *момидзи* означает мягко, как падающий осенний лист, отвести меч противника вниз и освободить центр. Это звучит просто, и сделать это тоже просто. Единственное, что вам нужно запомнить, — не надо слишком сильно стараться. Это уже будет *не* просто. *Момидзи но хэйхо* лучше всего выполнять, представляя, будто ваш меч — это большое перо; наносите удар мягко.

Короткое упражнение продемонстрирует, как это работает. Пусть ваш партнер по тренировке вытянет руку вперед параллельно полу и напряжет мышцы. Теперь попытайтесь толкнуть его руку вниз. Даже если вы попытаетесь сбить ее ударом предплечья, это будет очень сложно. Однако если вы дотронетесь до его руки мягко, как перо, ее будет несложно увести вниз. Не смотрите на его руку и не думайте о ней. Просто очень мягко толкните ее вниз кончиками пальцев. Дышите мягко и используйте силы не больше, чем с новорожденным ребенком.

Сущность этого принципа в следующем: если вы не даете своему противнику ничего такого, чему он мог бы сопротивляться, то он и не сможет сопротивляться. Если у вас возникнут трудности с этим упражнением, вспомните это и уменьшите свои усилия.

Когда вы фехтуете, то обычно используете эту стратегию в ответ на атаку. Вы уклоняетесь от удара противника, а затем легко наносите удар по его мечу. Это заставляет его клинок идти по своей траектории дальше чем нужно, что освобождает вам центр для контратаки.

В бизнесе и военных действиях у *момидзи* существует множество применений. Если вы будете оказывать на врага мягкое давление, то обнаружите, что воздействовать на него таким образом гораздо легче, чем применяя грубую силу. Если вы будете соприкасаться с ним очень мягко, то он может даже не замечать того, что им манипулируют, до тех пор, пока не будет слишком поздно.

Например, в споре вы можете использовать эту стратегию, не слишком сильно высказывая свое несогласие с оппонентом — чем больше ваше несогласие, тем больше его

сопротивление. Спорьте в духе «Да, вы правы, но...» и ему нечему будет сопротивляться. А вы будете продолжать это делать до тех пор, пока он не согласится с вами. В *дзюдо* начальная стадия броска называется *кудзуси*. Это действие, используемое для выведения противника из равновесия. Обычно это делается при помощи толчка, тянущего или вращающего движения. Большинство новичков слишком полагается на физическую силу и использует для этого гораздо больше сил, чем необходимо на самом деле. Это заставляет их противников инстинктивно сопротивляться, что сильно затрудняет выполнение самого броска. Гораздо лучше использовать для *кудзуси* незначительные усилия. Это нарушит равновесие противника, а он этого даже не заметит.

(Если вы хотите схитрить, то можете использовать явный *кудзуси* в качестве отвлекающего маневра. Дерните своего противника вперед, как бы желая бросить его вперед. Когда он в ответ на это действие отклонится назад, бросьте его назад. Это будет *хиджики но хэйхо*.)

Момидзи нужно выполнять с таким ощущением, как будто вы разбиваете кирпич пером — даже если ваше тело становится очень мягким, ваш дух остается очень жестким. Это требует большой ментальной дисциплины. Когда вы сталкиваетесь с сопротивлением, то инстинктивно увеличиваете усилия; *момидзи* требует, чтобы вы их уменьшали.

СУРИАГЭ НО ХЭЙХО

Суриагэ — эта стратегия предназначена для использования в том случае, когда вы скрестили с противником мечи и застыли в такой позиции: ни один из вас не может из нее выйти без риска попасть под неотразимую атаку.

Когда ваши мечи скрещены, быстро сделайте шаг вперед и расслабьте руки. Делая это, опустите бедра. Не наклоняйтесь вперед, просто опустите бедра, согнув ноги; спина при этом остается совершенно прямой. Теперь достаточно медленно поднимитесь, нанося колющий удар мечом вверх. Заметьте, что сила этого поднимающего движения идет от ног, а не от рук. Это поднимающее движение применяется против рукояти меча противника, а не против лезвия.

Поскольку меч противника вытесняется вверх и центр открывается для атаки, то противник будет вынужден отступить назад, чтобы восстановить контроль, — он не может нанести удар, не сделав этого, поскольку вы находитесь слишком близко от него. Когда ваш противник делает шаг назад, вы должны быть в позиции верхнего уровня. Когда его меч начнет разрывать контакт и пойдет вниз, последуйте за ним и нанесите рубящий удар в голову.

В искусстве *дзюдзюцу* существует техника, называемая *тэнти-нагэ*, «бросок небо-земля». Это применение *суриагэ* без оружия. Чтобы отработать этот бросок, пусть ваш партнер крепко схватит вас за оба запястья. Направьте свою левую руку вниз, а правой рукой выполните *суриагэ*. Вы должны находиться так близко к нему, чтобы во время движения вверх ребро вашей правой руки скользило вдоль его груди.

Противоположные действия ваших рук (одна направлена вверх, а другая вниз) наклонят его назад и искривят линию плеч. В таком положении его легко

будет бросить. В более старых стилях этот бросок выполнялся с нисходящим ударом рукой; современные школы используют прямой удар. В сущности оба метода неправильны. Если вы выполните *суриагэ* правильно, то позиция вашего противника должна оказаться настолько искаженной, что единственное, что его будет удерживать в вертикальном положении, — это его захват; если он отпустит его, то упадет. В этом процессе выведения из равновесия собственно и заключается бросок.

Многие ученики путают *суриагэ* и *коккэ тикара*. Хотя *тэнти нагэ* внешне и имеет сходство с *коккэ доса*, философия и теория этих двух техник абсолютно разные. *Коккэ тикара* — это применение силы дыхания против физической силы противника. Вместо использования силы рук против силы противника, вы поддаетесь. Делая шаг вплотную к противнику, вы изменяете угол атаки и используете не руки, а ноги. Вы можете использовать *коккэ тикара*, чтобы усилить эффект этого действия, но вы можете сделать это с любой техникой, в которой есть вертикальное движение.

Благодаря бесчисленному множеству применений, *суриагэ* является одной из

пограничных линий между *гихо* и *хэйхо*. Основная идея этой стратегии, то, что делает ее такой важной, заключается в том, что у каждого есть зона силы. Это сферическая область вокруг живота — внутри этой области ваш противник может генерировать огромную энергию. *Суриагэ* учит тому, что если вы окажетесь между сферой силы противника и его телом, то сможете действовать практически без какого-либо сопротивления с его стороны.

Глава 12

Минари: Внешний вид Существует множество способов того, как стратег может использовать свой внешний вид для достижения тактического преимущества. Он может произвести впечатление человека более сильного, чем он есть на самом деле, что заставит его противника медлить; либо он может притвориться более слабым, что может втянуть противника в непродуманную атаку

заставить его использовать меньше силы, чем необходимо.

Большинство примеров, приведенных в этой главе, имеет отношение к использованию вашего внешнего вида. Первое и самое главное — ваш внешний вид имеет огромное влияние на ваш дух, что само по себе может вызвать цепную реакцию событий. Вы выглядите сильным, поэтому начинаете думать с силой. Это в свою очередь заставляет вас действовать с силой. В результате, благодаря впечатлению, будто вы являетесь чем-то большим, чем есть на самом деле, вы большего достигаете.

Второе преимущество внешнего вида заключается в его воздействии на противника. Позитивный имидж может заставить вашего противника отложить или даже совсем отказаться от своего плана атаки; самые лучшие победы — это победы, для достижения которых не приходится сражаться.

В конце концов, позитивный имидж — это обязательное качество настоящего стратега. Это признак личной дисциплины, а дисциплины у старших учеников должно быть в избытке.

И хотя вы обязаны основной упор делать на позитивном внешнем виде, иногда могут возникать ситуации, когда вам необходимо будет произвести противоположный эффект. Например, если вы хотите спровоцировать своего противника на атаку, чтобы использовать *суйгэцу но хэйхо*, вы должны выглядеть более слабым, чем вы есть на самом деле. Вы можете принять нужный внешний вид, выполнив с точностью до наоборот какую-либо из стратегий, приведенных в этой главе.

МИНАРИ НО ХЭЙХО

Изучая *минари*, вы не должны рассматривать свое истинное лицо, настоящего себя; вместо этого подумайте, что видит противник, когда смотрит на вас. То, что считаете правильным внешним видом вы, не так важно, как то, что считает правильным внешним видом он.

У внешнего вида есть множество различных факторов. Одежда, внешняя опрятность и оружие наиболее явные из них. Но гораздо большее значение имеет ваша стойка. Сильная стойка повсеместно воспринимается как признак сильного тела и духа. Например, известно, что уличные грабители очень часто выбирают себе жертву по манере ходьбы. Там, где один человек становится жертвой, другой может пройти в относительной безопасности, только потому, что он не ходит как жертва. Действуя так, как будто на него никто никогда не нападет, он, вероятно, и на самом деле избежит нападения. Это отличное повседневное применение *минари но хэйхо*.

Классическое упражнение на улучшение осанки — ходьба с книгой на голове. Его практиковали многие поколения молодых девушек из благородных семей, и оно работает точно так же, как и любое другое упражнение. Старайтесь выработать прямую, военную осанку. Плечи всегда должны быть отведены назад и вниз, подбородок втянут, грудь расправлена, а спина абсолютно прямая. Вы можете усилить базовое упражнение, зажав по куску мрамора подмышками. (В *кэндзюцу* это легкое напряжение называется «закрыванием подмышек». Оно используется в большинстве боевых стоек.)

В дополнение к психологическим преимуществам (благодаря правильной стойке вы чувствуете себя сильнее, а ваш противник чувствует неуверенность в себе) существует еще и

преимущество физическое. Когда у вас спина прямая, вы можете разворачиваться гораздо быстрее, чем когда сутулитесь. Искривленная спина похожа на согнутый вал в двигателе.

Об одежде, внешней опрятности и оружии вряд ли нужно много говорить. Опрятная внешность и соответствующая одежда — это признаки преуспевающего человека; чистое оружие, за которым правильно ухаживают, — признак профессионального воина.

Бизнесмены лучше кого бы то ни было используют *минари*. Они знают из личного опыта, что процветающий внешний вид может быть так же важен, как и действительные прибыли. Очень многие компании выжили не потому, что были успешными, а потому, что выглядели таковыми. В любом бизнесе, если вы ведете себя так, как будто ваша компания лучшая в своей отрасли, то общественность, как правило, принимает это за чистую монету, не удосуживаясь особо проверять факты.

В бизнесе лучше всего всегда быть одетым официально. В этом случае если вы попадете на официальное собрание, то будете к нему готовы. С другой стороны, если вы попадете в неформальную обстановку, вы всегда можете спросить: «Никто не возражает, если я сниму этот чертов пиджак и галстук?» Это сразу же ставит вас в положение своего парня, рабочего человека, которого босс вынуждает одевать костюм. Другими словами, вы легко можете вписаться

в любую ситуацию. Но если вы начнете день небрежно одетым и попадете на официальное заседание, то вряд ли сможете как-либо выйти из положения.

В мире бизнеса правильный внешний вид — это костюм. Это такая же униформа для бизнесмена, как военный мундир для солдата. Без этой униформы всегда будет казаться, что чего-то не хватает, даже если вы будете вести себя как профессионал. Вы можете быть великолепны на своей работе, но у публики будут подсознательно возникать сомнения относительно ваших подлинных способностей. Но если вы одеты так, как ожидает публика, то она будет с гораздо большей готовностью признавать ваш авторитет. Этот психологический нюанс можно использовать для компенсации любой своей реальной слабости.

И хотя в этом правиле относительно официальной одежды существуют некоторые исключения, их не так уж много. Например, никто не воспринимает актеров всерьез, кроме разве что других актеров. То же самое относится и к любой другой сфере деятельности, участники которой носят маскарадные костюмы, а не одежду.

В любом конфликте вы должны сначала определить, какие в данной области существуют стандарты. Понаблюдайте за участниками соревнования, определите их стиль одежды, стойку и поведение, а затем превзойдите их, установив новый стандарт, более высокий. Это поставит вас в выгодное положение: человеку будет очень сложно соревноваться с вами, если подсознательно он не будет чувствовать, что равен вам.

Многие инструктора воинских искусств не обращают на это должного внимания. Инструктор может десятилетиями оттачивать свое мастерство, а затем удивляться, почему он не получает такого же уважения, как другие профессионалы. Чтобы получить ответ на этот вопрос, ему необходимо лишь посмотреть в зеркало. Он может иметь тридцатилетний опыт и быть профессионалом во всех смыслах этого слова, но может не выглядеть таковым для публики. *Сэнсэй*, который действительно понимает Путь Стратегии, будет одеваться и вести себя в своей повседневной жизни согласно тем правилам, которым подчинено его поведение в *додзё*.

Позитивный, сильный внешний вид может принести пользу во многих ситуациях. Негативный внешний вид похож на рак. Человек, одевающийся и действующий небрежно, очень скоро выработает небрежную стойку. Для стратега это равноценно самоубийству. Безупречный стратег никогда не расслабляется — он бдителен во всех ситуациях. Он даже спит по стойке «смирно». (Это не гипербола — проверьте свою постель, когда проснетесь утром. Покрывала не должны быть измяты.)

Чтобы противодействовать эффектам *минари*, вы должны научиться смотреть сквозь *омотэ* (поверхностное) и видеть *оку* (скрытое).

Самураи говорили: «Никогда не поддавайся воздействию цвета доспехов своего противника». В феодальной Японии старшие офицеры носили более красочные доспехи, чем

рядовые солдаты. И когда фехтовальщик сталкивался с противником в таких изысканных доспехах, то мог ошибочно предположить, что бойцовские качества противника соответствуют его одеянию. Промедление, возникающее в результате этого, могло быть фатальным.

Изучая противника, вы должны видеть его подлинные способности, а не кажущиеся. В армии или в бизнесе эту информацию предоставляют различные разведывательные службы. В поединке один на один вы должны быть своей собственной разведывательной службой, но правила при этом остаются теми же.

На первый взгляд противник, превосходящий вас размерами, может показаться очень опасным. Взгляните на него еще раз. Понаблюдайте за его стойкой, за тем, как он ходит. Это даст вам ценную информацию о его равновесии. Если его равновесие не очень хорошее, то он не сможет приложить сколько-нибудь значительную силу, независимо от того, насколько он силен. В качестве развлечения и упражнения можете просто посидеть в машине и понаблюдать за прохожими, идущими мимо по тротуару. Поразительно, но очень многие люди выглядят постоянно падающими: они валятся всем телом вперед и ловят себя в самый последний момент.

Затем посмотрите на одежду противника. Опрятность — это верный признак ментальной дисциплины. Стиль одежды даст вам понять, лидер он или последователь. Лидеры всегда одеваются консервативно; последователи одеваются более свободно. Последователи думают, что их одежда авангардна. На самом деле они просто копируют маленькие группы людей. Они делают это, чтобы почувствовать свою исключительность, что является первым признаком слабого духа.

И наконец, посмотрите на мышечный тонус противника. Это показатель его скорости, силы и выносливости. Если его мышечный тонус значительно выше среднего, то это тоже показатель хорошей дисциплины.

Когда вы сведете вместе все эти показатели, то получите картину, которая будет значительно отличаться от вашего первоначального впечатления. Когда кот болеет, первый признак его болезни — он перестает за собой ухаживать. То же самое и с человеком. Внешний вид опасных людей так же отшлифован, как и их техника. И наоборот, в духе человека, который никогда не задумывается о том, как он выглядит, есть какой-то изъян. Будучи стратегом, вы должны искать такие изъяны и уметь использовать их.

ОБИЯКАСИ НО ХЭЙХО

Обиякаси означает «угрожать своему врагу». Это особая форма *минари* и/или *маай*.

Обычно, на создание угрозы противнику уходит много времени. К тому же это опасно и редко оправдывает себя. Эта стратегия используется только против новичков и только в определенных ситуациях. Вы никогда не должны пытаться угрожать человеку опытному. Время, потраченное на угрозы, — это время, вычтенное из атаки. Если вы будете тратить время на угрозы в поединке с опытным фехтовальщиком, показывая ему, что собираетесь атаковать, то он использует это время на то, чтобы атаковать вас в действительности.

Однако с новичками угрозы могут оказаться полезными. Обычно здесь возникает вопрос: «Зачем утруждать себя изучением стратегии, которая имеет ценность только при столкновении с фехтовальщиком низкого уровня?» Ответить на него может старинная японская поговорка: «И обезьяны падают с деревьев». Это означает, что вы можете совершить ошибку, независимо от того, насколько вы опытни. Поэтому даже к новичку никогда нельзя относиться пренебрежительно. Большинство учеников постигает это на собственном опыте в *додзе*. Травмы старшим ученикам чаще всего наносят новички. Мастер причинит вам боль, если захочет этого; новичок может убить вас, поскольку не знает, как контролировать свою технику. Всегда используйте все доступные вам стратегии, чтобы обеспечить себе победу. Если это в вашей власти, то никогда не давайте сильному фехтовальщику ни единого шанса. Так же и слабому противнику вы не должны давать ни малейшего преимущества.

И хотя для угрозы вы используете и внешний вид, и позицию, на самом деле это одно и то же. Если вы используете внешний вид, чтобы казаться больше, это также создаст впечатление того, что вы ближе к своему противнику, чем на самом деле.

Стандартный способ угрожать при помощи позиции — это изменить *маай*, войти в личное пространство врага. В сознании вашего противника, несомненно, есть определенная цель и стратегия. Когда вы делаете шаг вперед прямо в его личное пространство, вы их разрушаете. Теперь, вместо того чтобы сконцентрироваться исключительно на атаке, он будет вынужден думать о возможной защите. Как раз во время этого перехода, в момент, когда его сознание «плавает» и у него нет твердого плана действий, вы и должны атаковать. Эту стратегию легче всего применить в *каратэ* или *кэндо*. Сохраняя довольно открытый *маай*, вы позволяете своему противнику атаковать снова и снова. Затем, когда он будет уже очень агрессивно настроен, сделайте большой шаг вперед и примите мощную стойку. Удержите эту стойку лишь на долю секунды, а затем атакуйте. Когда вы будете делать шаг вперед, вы заметите в своем противнике некоторое замешательство — это он переходит от атаки к защите.

Обиякаси может использоваться и во взаимоотношениях между нациями. Как и у человека, у страны есть свое личное пространство. Оно просто больше. Если вы приблизитесь к границам вражеского государства, оно начнет готовиться к военным действиям. В этот момент вы должны атаковать. Вы продвигаетесь вперед, останавливаетесь и выжидаете момент, когда противоборствующая страна начнет мобилизацию, а затем продолжаете продвижение вперед. Страна наиболее слаба в переходный период. В мирное время нация хорошо организована. Организована она и во время войны. В мирное время армия может быть маленькой, но она обладает твердой и хорошо отлаженной командной структурой. Но в период перехода от мирной организации к военной, резкий приток новых войск меняет все. Военные командиры не способны к стремительным и объединенным действиям. Никто из них не может с уверенностью сказать, кто отвечает за каждую конкретную операцию. В этот момент они готовы к поражению.

Если бизнесмену в течение определенного времени принадлежит монополия в определенной области, то вы легко можете использовать *обиякаси* против него. Просто направьте деятельность своей компании в эту же область. Руководство этой компании может чувствовать себя солидно и комфортно, но как только вы окажетесь по соседству, эта гармония разрушится. В течение какого-то короткого промежутка времени они будут плавать, не имея определенного четкого плана ответных действий — они еще не совершили переход от обычного обслуживания своих клиентов к конкурентной борьбе с вами. В этой фазе они ничего эффективного предпринять не смогут. Однако ваши цели определены четко. Это дает вам значительное преимущество.

Заметьте: «та же область» в бизнесе может относиться как к физическому местоположению, так и к продукту. Если вы откроете скобяной магазин рядом с единственным другим магазином такого рода в городе, то это будет равноценно производству продукта, который до этого производился только одной компанией.

У вас должна быть твердая цель, когда вы используете *обиякаси*. Если вы двигаетесь к какой-то четко определенной цели, то ваш противник в момент смятения сможет оказать вам лишь минимальное сопротивление. Вы должны сначала продемонстрировать угрозу, затем сделать паузу и атаковать. Если вы заблаговременно не определите цель, то не сможете сделать это достаточно быстро.

Однако будьте осторожны. Никогда не угрожайте человеку, с которым не собираетесь драться, но если вы намереваетесь воевать, то лучше не оттягивать.

УЦУРАКАСИ НО ХЭЙХО

Эмоции заразительны — симулируя определенные чувства, вы можете заставить противника почувствовать то же самое. Как стратег, вы должны использовать это в своих интересах.

Например, вы можете выглядеть чрезвычайно напряженным. Примите глубокую и мощную стойку, а затем постепенно напрягите мышцы. Продолжайте напрягать их до тех пор, пока все ваше тело не начнет дрожать от сдерживаемой энергии. А через несколько мгновений, когда ваш противник начнет проявлять признаки такого же напряжения, внезапно расслабьтесь и плавным скользящим движением нанесите ему легкий удар. Если вы сделаете это достаточно

быстро, то ваш враг будет настолько напряжен, что просто не сможет уклониться от вашей атаки. Это случай, когда вы угрожаете своему противнику потенциальной энергией.

Еще один способ использовать *уцуракаси* — это принять очень небрежный вид, как будто ничего серьезного не происходит. А затем, когда ваш противник расслабится, яростно атаковать.

Когда принимаете участие в соревнованиях, встретьте своего соперника за пределами площадки улыбкой и рукопожатием, дайте ему понять, что вы воспринимаете это всего лишь как игру. Затем, когда столкнетесь с ним лицом к лицу во время матча, действуйте так, как будто собираетесь убить его и съесть. Его мгновенное замешательство, вызванное попыткой переключиться со спорта на тотальную войну, на несколько секунд лишит его способности атаковать.

На собрании совета директоров корпорации вы можете использовать похожий способ, меняя свое поведение, после того как собрание будет призвано к порядку. Эта внезапная перемена может шокировать других членов совета до такой степени, что они на какое-то время застынут в своего рода ментальной неподвижности.

Уцуракаси но хэйхо можно использовать на всех уровнях, от межличностного до международного. В международной дипломатической практике это можно наблюдать, когда одна страна демонстрирует другой стране позицию, которая не имеет ни малейшего отношения к ее подлинной позиции. В бизнесе также не одной компании было внушено чувство ложной безопасности заявлениями типа: «Мы не конкуренты; на рынке достаточно места для нас обоих». В обоих случаях последствия обычно фатальны.

Сознание обладает инерцией. Используя *уцуракаси* для того, чтобы передать чувства, вы направляете сознание противника в определенное русло. Затем, когда он оказывается запертым в этой модели мышления, вы быстро меняете свое поведение и атакуете.

РЁТЭНОХЭЙХО

Рётэ означает «обе руки». В узком смысле это означает, что вы должны быть амбидекстром и уметь одинаково хорошо пользоваться обеими руками. Это очень ценное качество, но это не подлинное значение этой стратегии.

Как уже отмечалось раньше, существует два основных стиля конфликта: *дзюхо* и *гохо*. *Дзюхо* означает, что вы не оказываете своему противнику прямого сопротивления — ваш стиль сражения делает основной упор на мобильность и разнообразие техник. Когда ваш враг толкает, вы тянете. Когда он наносит удар, вы уклоняетесь. *Гохо* — это противоположность *дзюхо*. Используя *гохо*, вы напрямую противопоставляете своему врагу силу и *кимэ*.

В полном смысле *рётэ* означает, что вы должны уметь одинаково хорошо использовать эти два метода. Обычно в начале схватки вы выбираете один стиль, а заканчиваете поединок другим.

Например, на соревновании по *каратэ* вы можете начать с глубокой стойки и использовать только мощные техники. Создавая у противника впечатление того, что вы собираетесь полагаться только на грубую силу, вы сможете оказать влияние на его стратегию. Он поймет, что легкие атаки не возымеют на вас никакого действия, поэтому он тоже сконцентрируется на мощных техниках.

Как только он примет эту модель, неожиданно поменяйте свой стиль. Перейдите в высокую стойку и атакуйте серией техник, требующих скорости и мобильности. Поступая таким образом, вы демонстрируете абсолютно другое лицо — теперь ваш противник сражается с совершенно другим человеком. Если он приспособится к этому новому стилю, то вы всегда можете вернуться к первоначальному.

Переключая стили подобным образом, вы можете оставаться в нападении. Ваш противник же всегда будет находиться в защите, пытаясь разобраться в том, что вы делаете, прежде чем решиться на свою собственную атаку.

Прекрасный пример этой *хэйхо* — использование кавалерии в качестве конной пехоты. Кавалерийский отряд, хоть он и очень мобилен, не может вести точный огонь. Зная это, вражеская армия планирует свои действия соответственно — она может использовать против

кавалерийской атаки такие

боевые построения, которые никогда бы не использовала против окопавшейся пехоты. Однако, отдавая команду «спешиться и атаковать!», командир кавалерии использует все лучшее, что есть в обоих родах войск. Вражеские силы сталкиваются с противником, который за считанные секунды совершенно меняет внешний вид и стиль боя. Это во многих случаях гораздо более эффективно, чем использование только постоянно мобильного кавалерийского отряда или только подразделения пехоты.

Рётэ но хэйхо основывается на аксиоме: нельзя быть одновременно сильным и подвижным. Когда вы напрягаете свои мышцы, вы не можете свободно двигаться; когда вы двигаетесь, вы не можете приложить большой силы. Это одинаково справедливо как для одного человека, так и для целой армии. Если вы научитесь двум стилям ведения сражения, то вашему противнику придется противостоять двум разным людям.

КОТИКУ НО ХЭЙХО

Котику — это высокий бамбук. Уподобляя свое тело высокому бамбуку, вы ослабляете дух своего противника.

Когда новичок вступает в бой, у него возникает очень сильная тенденция сжиматься и сутулиться. Он делает это в попытке защитить жизненно важные области своего тела. Помимо того факта, что это в очень большой степени снижает его подвижность, это еще и признак оборонительного духа. Вы должны избегать этого.

Когда сталкиваетесь с другим фехтовальщиком, выпрямитесь во весь свой рост. Вытяните свое тело вверх, как будто вас с небес тянет струна, прикрепленная к макушке вашей головы. Вытяните вверх и свой дух, перед боем вы должны выглядеть большим и внушительным. Уподобьте свое тело высокому бамбуку, возвышающемуся над лесом⁷⁴

Когда ваш противник, сжавшийся, чтобы защитить свои жизненно важные области, сравнит свой рост с вашим, он сожмется еще больше. Если он увидит, как вы стоите, выпрямившись во весь рост, то его дух ослабеет и он почувствует себя слабее вас. Вы должны постоянно акцентировать ваше превосходство, занимая более высокие позиции и атакуя на верхнем уровне, чтобы не дать противнику поднять головы. Это ломает его дух. Всегда есть те, кто лепечет об объединении тела и сознания. Смешно! Ваше сознание и тело всегда едины. Когда же они не едины, это означает, что вы мертвы. Для того чтобы объединить тело и сознание, не нужны эзотерические упражнения; они объединены с самого момента вашего рождения. И именно потому, что они объединены, выполняя упражнения для укрепления своего тела, вы одновременно укрепляете и свой дух. И еще, поскольку тело и сознание едины, то если вы позволите одной половине этого единства съежиться перед лицом врага, то же самое сделает и вторая половина.

Те, кто говорят о специальных упражнениях для объединения тела и сознания, так же глупы, как и те, кто утверждают, что внешний вид не важен, а имеет значение только внутреннее состояние человека. Эту философию исповедуют

только слабые и неспособные. Любой, кто лично имел дело с силой, знает, что человек представляет собой единое целое — одна часть его существа оказывает влияние на все остальные. У человека, имеющего плохое физическое состояние, ментальное состояние тоже плохое. Небрежная одежда является признаком небрежного сознания, сбивчивая речь означает сбивчивое мышление.

Котику но хэйхо — это результат трудов японцев в качестве бихевиористов. Они постигали ценность этой системы тренировки на протяжении столетий непрерывных войн, и это основополагающая философия всех традиционных *додзё*. Инструктор понимает, что не может прямо манипулировать вашим духом. Но он знает по личному опыту, что может сформировать его посредством формирования вашего тела. В процессе укрепления тела ученика ради укрепления его духа и был открыт принцип *котику*.

Это не означает, что опытный стратег уделяет много времени размышлениям о том, как он выглядит — это неестественно. Просто его внешний вид всегда правилен благодаря годам дисциплинированной тренировки. С каждым годом тренировки он становится все больше и

больше похожим на свой меч: прямой, твердый и отполированный. Он обращает на свой внешний вид внимания не больше, чем зеркало обращает на образ, который оно отражает. Поверхность зеркала отражает то, что находится перед ней; поверхность человека отражает то, что находится под ней.

Графическую иллюстрацию этого можно увидеть в любом *додзё*. Когда вы наблюдаете за смешанным занятием, вы можете заметить огромную разницу во внешнем виде старших и младших учеников. Создается впечатление, что новички постоянно теряют свою одежду — то пояс развяжется, то куртка выбьется из-под пояса. Старшие же всегда выглядят аккуратно, независимо от того, насколько энергично они занимаются⁷⁴.

И поскольку старшие ученики выглядят более опрятными, то они кажутся более высокими, чем младшие ученики. Их аккуратность добавляет к их росту пару дюймов. Они стоят, выпрямившись во весь рост, и кажется, что они смотрят на новичков сверху вниз. Они не делают это напоказ; это больше похоже на то, как взрослые смотрят на детей. *Котику* — это уникальная стратегия, потому что, будучи частью нашей повседневной жизни, она реализуется автоматически. Через несколько лет тренировок вы обнаружите, что для того, чтобы ссутулиться, вам понадобится сознательный акт воли. Эффекты *котику* настолько незамедлительны и настолько очевидны, что просто поразительно, почему люди не используют эту *хэйхо*. Не пожалейте времени, попробуйте провести эксперимент: сначала переоденьтесь в костюм-тройку и не спеша разберитесь в своих ощущениях. Затем снова переоденьтесь в менее официальную одежду и сделайте то же самое. Вы обнаружите, что и ваше физическое состояние и ментальное будут совершенно разными. Если вы изучите реакцию людей на ваш внешний вид в обоих этих случаях, то заметите еще большую разницу. *Котику* использует тот факт, что большинство людей полагает, будто в дорогой раме обязательно должна быть дорогая картина. Вы используете свободную манеру поведения, сохраняете безупречную стойку и занимаете более высокое место, чтобы казаться выше, чем ваш противник, — это дает вам психологическое преимущество, поскольку с самого детства люди привыкают признавать авторитет в более высоких людях.

Вы можете очень эффективно использовать эту стратегию на соревнованиях. Когда вы подходите к черте и становитесь лицом к лицу со своим противником, выпрямитесь во весь рост и примите внушительную стойку — вытяните тело вверх и действуйте так, как будто смотрите на него сверху вниз. Вашему противнику будет казаться, что вы выше, чем он. Он также предположит, что, возможно, вы сильнее его. Даже если он гораздо лучший боец, чем вы, эта стратегия даст вам несколько секунд психологического превосходства. Если вы поспешите, то сможете выиграть матч еще до того, как ваш противник обнаружит, насколько вы слабы на самом деле.

Армия может использовать эту стратегию, создавая видимость превосходства над врагом. Заметьте, что преимущество должно быть лишь кажущимся. Конечно, гораздо лучше иметь реальный *котику*, но если это невозможно, то вера в собственное превосходство все же лучше, чем ничего. Во многих случаях реальность — это всего лишь состояние сознания; то, что вы представляете собой на самом деле, не так важно, как то, что думает о вас враг. Если вражеская армия увидит, что у вас якобы есть какое-то преимущество, то она будет подходить к вооруженному столкновению с вами чересчур осторожно. А это уже даст вам настоящее преимущество.

Корпорация производит впечатление процветающей, используя импозантный главный офис. Заметьте, большие компании предпочитают устраивать офисы в особняках, выстроенных на крышах высотных зданий, так называемых пентхаузах. Дорогой пентхауз ничуть не лучше, чем гораздо более дешевое помещение, расположенное в подвале, но он оказывает огромное воздействие на посетителей. Подвальный офис служит клиентам; апартаменты в пентхаузе контролируют их.

Это пример того, как западные люди используют традиционную японскую стратегию, даже не подозревая об этом. Руководящий работник может понимать преимущества внушительного фасада, но ему может понадобиться час, чтобы объяснить их. Японский же стратег просто посмотрит на небоскреб, кивнет и, произнеся: «*Котику но хэйхо*», одной фразой

выразит суть.

Поскольку стоя, выпрямившись во весь рост, вам легче поворачиваться, то *котику* нужно использовать в сочетании с круговыми атаками. Вы усиливаете эффективность этих атак, заставляя своего противника сжиматься. Его плохая стойка не позволяет ему развернуться так, чтобы эффективно противодействовать вашей атаке.

Занимая развернутый фронт армией или бизнес фирмой, вы заставляете своего врага перейти в оборонительную позицию. Эта позиция представляет собой форму сжатия, что значительно ограничивает его способность маневрировать. Атакуйте круговыми движениями. В отношении армии это будет означать атаку с фланга. В бизнесе вы не должны пытаться вести прямую конкурентную борьбу лоб в лоб; измените свою рекламную стратегию, чтобы атаковать своего конкурента с другой стороны. Например, если ваш конкурент делает упор на качестве, то начните кампанию под лозунгом: «Качество нашего продукта настолько очевидно, что это и обсуждать не стоит. Но вы, возможно, еще не знаете о превосходном обслуживании, которые предоставляет наша компания».

Котику—это стратегия, которая заставляет вашего противника почувствовать, что вы гораздо лучше, чем он, и в результате ослабляет его дух. Существует множество методов, как психологических, так и физических, и все они стоят того, чтобы быть детально изученными.

ПРИМЕЧАНИЯ

1. В этом заключается *окудэн*, скрытое учение, так что хорошенько его изучите.
2. Это также относится и к военным тренировочным центрам для новобранцев.

Глава 13

Сэнтэ: Опережение

Сэнтэ означает «ведущая рука, первый ход». Это относится к человеку, который наносит удар первым. Это очень важная стратегия, поскольку аксиома поединка гласит: человек, который наносит первый жесткий удар, как правило выигрывает схватку.

Западные люди воспитываются на довольно безумных лозунгах и теориях. Самые популярные из них: хорошие парни всегда побеждают; драться нужно честно; противнику нужно давать еще один шанс и т. д. Ни один из этих лозунгов не имеет никакого отношения к реальности.

Хороший человек не побеждает только потому, что он хороший; только тот, кто силен духом и/или телом, добивается победы. Драться честно означает следовать правилам, установленным кем-то другим. Это имеет смысл в спортивном соревновании, но на войне это безумие. В настоящей драке вы всегда хотите, чтобы противник дрался по каким-то правилам. Тогда вы сможете драться без правил. А о том, чтобы давать своему противнику еще один шанс, по-моему, и говорить не стоит.

Правила войны создаются людьми, которые никогда не воюют сами. Война — это уродливый бизнес, и с этим фактом ничего нельзя поделать. Поэтому, когда конфликт неизбежен, вы должны покончить с ним как можно быстрее. Самый лучший способ достичь этого — первым нанести удар и уничтожить своего врага.

ИТИ НО ХЁСИ НО ХЭЙХО

Ити но хёси, «один такт», выполняется с ощущением *икицуги*, «удар на едином дыхании». Это означает, что вы делаете шаг вперед и разрубаете своего противника одним ударом меча.

Не должно быть никаких мыслей типа: на старт, внимание, МАРШ! Сразу *МАРШ!* Эта стратегия является отличительной чертой всех японских видов воинских искусств.

Ити но хёси — это стратегия, чуждая западному сознанию. С самого детства в нас вкладывают концепцию подготовки: мы готовимся к экзаменам в школе, мы получаем отметки

за марафонский бег и мы готовимся к сражению. Все эти приготовления — признаки проигравшего.

Как уже говорилось раньше, в сражении существует такая вещь, как *суки*, брешь, возникающая в концентрации сознания. Обычно *суки* длится какие-то доли секунды. Вы должны мгновенно воспользоваться этой возможностью; необходимо обнаружить *суки* и атаковать, пока сознание вашего противника колеблется. На Востоке говорят: «Когда обнаружите пустоту, заполните ее техникой». Западный эквивалент этой поговорки: «Куй железо, пока горячо». Оба утверждения основаны на одной концепции: *сэнтэ*.

Время реагирования среднего человека составляет примерно одну десятую секунды. В зависимости от ситуации, это может показаться либо мгновением, либо вечностью. *Ити но хёси* — это стратегия использования этого мгновения. Она учит вас замечать возможность и атаковать, пока ваш противник находится в плену собственного времени реагирования. Это достигается за счет выработки определенных условных рефлексов.

Когда профессиональная машинистка работает, она не смотрит на клавиатуру. На мастерском уровне пальцы движутся рефлекторно. Причина того, что она печатает так быстро, не в быстром движении пальцев, а в том, что она не тратит времени на размышления. *Ити но хёси* — это боевое применение этого принципа. Когда ваш противник в состоянии *суки*, то, если нужные условные рефлексы выработаны, вы нанесете удар моментально — это подобно тому, как непроизвольно отдергивается рука, если вы дотрагиваетесь до раскаленной печи.

Существует множество способов продемонстрировать эту стратегию, когда вы знакомите нового ученика с Путем Меча. Самый простой из них — это проследить за кончиком его меча, когда он рубит.

Поставьте сначала ученика в верхнюю стойку. Затем скажите ему, чтобы он по вашей команде рубил как можно быстрее. А затем, когда крикнете «пошел!», проследите за кончиком его меча. Обычно он сначала уходит на долю дюйма назад, прежде чем начнет двигаться вперед. Это признак того, что вместо того, чтобы думать только об ударе, он думает: «приготовились — *пошел!*»

Если движение назад слишком большое, поместите горизонтальную планку за его мечом. И тогда каждый раз, уводя свой меч назад и ударяя клинком о планку, ученик будет получать негативную ответную реакцию. Постоянно напоминайте ученику о необходимости быть расслабленным и сохранять *му-син*. Также скажите ему, чтобы он представил себе, будто его меч сам притягивается к цели. Комментируйте качество исполнения каждого удара. Путем проб и ошибок ученик в конце концов выработает правильное движение.

Для более продвинутого метода тренировки ученик должен сесть в положении *сэйдза*. Станьте у него за спиной и без предупреждения перебросьте ему через плечо бумажный мячик. Бросайте мячик так, чтобы он упал на пол приблизительно в пяти футах перед ним. Задача ученика в том, чтобы, увидев мячик, вытащить меч и разрубить его горизонтальным ударом. (Новички должны использовать *боккэн* вместо *синкэн*. Если они будут слишком торопиться с настоящим мечом, то могут прорезать ножны и ампутировать себе несколько пальцев.)

Новичок сочтет это упражнение невозможным — мячик упадет на пол раньше, чем он начнет двигаться. Но если ученик выработает правильное ментальное состояние, то это упражнение станет довольно простым. На самом деле ученик скоро достигнет точки, когда ему придется замедлять свои движения, чтобы попасть в цель; на полной скорости его клинок из-за слишком большой скорости будет проходить под мячиком. Так же как и в упражнении стоя, ключ здесь в расслаблении и *мусин*.

Это совсем не так сложно, как может показаться с первого взгляда. Когда ученика постигают неудачи, напоминайте ему о необходимости расслабления и освобождения ума от мыслей. Обычно у новичка ничего не выходит десять-двадцать раз подряд. Затем вдруг у него появляется правильное ментальное состояние, и он начинает попадать в цель.

Очень важно отметить для себя, что в этой стратегии нет ничего физического — она абсолютно ментальна. Вы не заставляете свой меч двигаться быстрее. На самом деле вам очень часто придется замедлять его движение. Но, устранив все подготовительные мысли, вы добьетесь огромной экономии во времени. Именно эта мысль заключена в высказывании

Миямото Мусаси: «Меч, который рубит быстро, ничего не рубит». *Ити но хёси но хэйхо* — это стратегия, при которой вы рубите медленнее, чем ваш противник, но попадаете в цель быстрее.

Чтобы применить эту стратегию на поле боя, вы должны изучить весь набор техник. А затем вы должны практиковать эти техники до тех пор, пока они не станут условными рефлексами. Такого рода тренировка называется *рэнсю*, и отношение к ней должно быть такое, как будто вы выковываете свое тело-сознание, превращая его в оружие. Ключ здесь в постоянном повторении, тренируйтесь до точки полного изнеможения и дальше. Это не развлечение, поэтому для успеха необходим высокий уровень самодисциплины или строгий инструктор.

Прекрасный пример *рэнсю* — учебные тревоги экипажей военных кораблей. Моряков тренируют справляться с множеством аварийных ситуаций до такой степени, что они могут выполнять свои функциональные обязанности автоматически — любая вероятная ситуация отрабатывается до тех пор, пока команда не начинает работать как единый механизм. Когда команда хорошо тренирована, моряка можно разбудить посреди ночи, и он будет на своем посту выполнять свою задачу еще до того, как полностью проснется. Процесс приобретения такой способности никогда не бывает приятным, но благодаря ему выигрываются сражения.

Армейский патруль использует похожую стратегию, тренируя каждого своего члена автоматически реагировать на любую ситуацию. Когда головной дозорный вступает в контакт с врагом, каждый член патруля бросается вперед к своему предписанному месту и открывает огонь в соответствии с заранее установленной схемой. Сравните это с реакцией нетренированного отряда. Нетренированный солдат заляжет в укрытии и будет ждать дальнейших приказаний. И хотя это может казаться более безопасным, на самом деле все, чего вы этим добьетесь, так это дадите вражеским силам время организовать себя.

В мире бизнеса применение *ити но хёси* просто разрушительно. Поскольку конфликты в бизнесе происходят в очень медленном темпе, по сравнению с рукопашной схваткой, то если вы будете реагировать в долю секунды, а не в течение нескольких дней, у вашего конкурента просто не будет ни единого шанса. Это означает, что подобно мастеру фехтования вы должны выработать набор условных рефлексов для своего бизнеса. Например, у вашего отдела рекламы должны быть готовы соответствующие кампании для любой ситуации. Плюс к тому, что они должны быть готовы к активным действиям конкурента, они также должны быть готовы к ошибкам своей собственной компании — последствия ошибки можно значительно уменьшить, если ваша позитивная реклама выходит в эфир в тот же день, когда становятся известны негативные новости.

Высококласные участники спортивных соревнований по *каратэ* — мастера этой *хэйхо*. На такого рода соревнованиях удар останавливается за долю дюйма до цели, что делает скорость самым важным фактором. Чтобы выиграть, вы должны заметить открытое место и нанести атаку в мгновение ока — малейшая задержка ответной реакции уничтожит все шансы на победу.

Ити но хёси но хэйхо — это очень простая стратегия, овладеть которой может каждый. Все, что для этого требуется, — несколько лет тяжелой работы. Ограничьте количество своих техник и повторяйте их снова и снова до тех пор, пока они не станут такими же автоматическими, как дыхание. Затем забудьте о приготовлениях. Просто стойте спокойно и ждите. Когда появится открытое для атаки место, ваша техника сработает автоматически. Если она выполнена правильно, то у вас даже не будет времени на то, чтобы осознать, что происходит.

МУНЭНМУСО но хэйхо

Мунэнмусо означает, что вы свободны от всех мыслей и планов — вы отключаете свое сознание и позволяете своему телу действовать самостоятельно. Этой стратегией овладеть достаточно сложно.

Новички всегда хотят знать, как можно нанести удар без мысли об ударе и цели. Согласно их рассуждениям, всякое физическое действие требует ментального руководства. *Мунэнмусо* демонстрирует, что эти рассуждения ошибочны — вам нет необходимости

направлять свои физические действия сознанием.

В самом начале тренировок вы представляете собой человека с мечом. Затем, через несколько лет тренировки, вы становитесь человеком меча. Физические и ментальные различия между двумя этими состояниями легко заметить и понять. Однако существует третий уровень. На этом третьем этапе вы больше не человек меча, вы сам меч. Вы больше не направляете свои удары, потому что вас больше нет. Ваше эго трансформировалось в оружие. Все, что было вами, слилось с вашим мечом; теперь вы и *есть* меч. На этом уровне вы на самом деле следуете по Пути Меча, и слова больше не являются для вас приемлемым способом общения⁷⁴

Нечто отдаленно напоминающее *мунэнмусо* можно иногда случайно почувствовать во время вождения автомобиля: когда вы неожиданно понимаете, что проехали несколько миль не осознавая себя водителем, ведущим машину, — это такое ощущение, как будто вы отключились на несколько минут. Кто же вел машину в течение этого промежутка времени? Вы не осознавали, что ведете машину, вы просто делали это. Это происходит только с опытными водителями и только на знакомых дорогах; неопытные водители слишком нервничают, чтобы так ездить.

То же самое и на войне. Только после многих лет опыта, когда вы многое увидите и сделаете, появится *мунэнмусо*.

В *додзе* вы откроете для себя прекрасный способ развития этой стратегии: *ката*. Самое ценное в этом способе то, что вы никогда не будете выполнять *ката* достаточно хорошо, чтобы удовлетворить своего инструктора. Даже после десятилетий тренировки одного и того же набора движений он всегда будет находить недостатки в вашем исполнении. Через несколько лет эти недостатки станут бесконечно малыми, это уже будет дело доли дюйма или градуса угла. Но вас по-прежнему будет гнать вперед желание исправить их, поскольку ваша цель не в том, чтобы делать это хорошо или даже великолепно. Ваша цель — абсолютное, стопроцентное, тотальное совершенство. Очевидно, что вы никогда не достигнете его. Но в этом случае путешествие гораздо более важно, чем пункт назначения.

Красота *ката* как способа тренировки *мунэнмусо* заключается в том, что выполняя *ката* вы думаете о ней, а не о себе. Это называется «войти в форму». Существует несколько стадий изучения *ката*. Они отмечаются входением или выходом из формы. Каждая стадия имеет свою отдельную цель. После Достаточно долгого пристального созерцания своего отражения в зеркале вы перестаете осознавать себя и лишь видите образ. Как будто вы сами стали этим образом. Вас больше нет; есть только техника. Подобно Алисе в Стране Чудес вы входите в мир не-мыслей и не-планов.

Старшие ученики очень любят подобного рода вещи. Поскольку они устранили потребность в мыслях, то у них остается гораздо больше времени на технику. Это в свою очередь означает, что они могут двигаться гораздо медленнее и все равно побеждать.

Иногда можно увидеть какого-нибудь великого старого фехтовальщика, медленно и плавнодвигающегося по классу и произвольно наносящего удары.

Он может быть настолько древним, что его меч дрожит от старческой слабости, но его удары всегда достигают цели. И почему-то никто не может его задеть, хотя он и двигается медленно. Старик движется так, как будто он вышел на обычную прогулку, в то время как новичок носится вокруг, безумно пытаясь выиграть очко. Как бы упорно ни работали новички, все их усилия заслужат лишь усмешки старого мастера.

И новички обязательно решают, что здесь есть некий секретный трюк. А как же иначе слабый старик может постоянно побеждать молодых и сильных мужчин? На все их вопросы старик ответит лишь: «*Ката*» и рассмеется снова.

В *мунэнмусо* есть трюк, но нет секрета. Трюк же этот — практика, практика и еще раз практика. Вы объединяете практику со временем, большим количеством времени, и в результате получаете не человека, вооруженного мечом, а меч, вооруженный человеком.

СЭККАНОХЭЙХО

Сэкка — это искра кремня. Это особая форма *сэнтэ* — ваша техника подобна искре, рождаемой атакой противника.

Чтобы использовать эту стратегию, наносите удар резким движением бедер. Не поднимайте кончик своего меча, просто идите вперед. Представьте себе линию от кончика вашего меча к цели. Ваш клинок должен идти вдоль этой линии, когда вы делаете прыжок вперед и мощно входите бедрами, ногами и плечами.

Классический пример этой стратегии можно увидеть в *ката* с мечом, известной как *ки мусуби но тати*. Эта *ката* начинается с того, что вы становитесь лицом к противнику так, чтобы кончики ваших мечей соприкасались. Когда он поднимает свой меч, чтобы нанести рубящий удар, сделайте скользящее движение вперед и нанесите режущий удар по его запястью. Традиционный метод преподавания этой *ката* заключается в том, что ученику предлагают представить струну, соединяющую его пояс и меч противника: как только меч двинется вверх, ученик должен устремиться центром вперед так, как будто его тянут. Если выполнить это правильно, то противник получит удар по запястью во время движения его рук вверх, а не после того, как он начнет рубящее движение вниз.

Это все может очень легко деградировать в простое прикосновение, как это часто имеет место в современном *кэндо*. Если выполнять эту технику правильно, то можно нанести довольно глубокий порез. Здесь требуется доскональное понимание Пути Длинного Меча, и в особенности теории рубящих и режущих ударов и роли *сори* (изгиба лезвия) в этом действии. Человек, который наносит режущий удар только руками, никогда не сможет нанести при помощи *сэккэсР*-сильный удар.

Стратегия *ити но хёси* может быть использована в любой момент, *сэкка* же обычно используется как Ответная реакция на атаку. Стоя спокойно, вы ожидаете, когда противник откроется. Затем, не мешкая ни секунды, вы делаете прыжок вперед и наносите удар. Это похоже на то, как будто он сталь, вы кремень, а ваша техника искра.

Основной элемент этой стратегии заключается в том, что она всегда должна подкрепляться силой вашего центра. Это в равной степени относится как к отдельному человеку, так и к целой армии. В индивидуальном сражении, если вы будете наносить удар только руками, ваш клинок можно будет легко отбросить в сторону. Это откроет вас для контрудара, такого как *котэгири*, быстрого режущего удара по запястью. Поэтому если вы будете наносить удар только руками, то можете остаться без них. То же самое распространяется и на войска. Если группа, которая первой вступает в контакт с врагом, не поддерживается основными силами, то она будет потеряна.

Военная сила, которая хочет использовать эту стратегию, должна научиться атаковать по прямой линии из любой позиции. Нельзя тратить время на консолидацию или организацию; войска просто наступают вперед на врага. Ключевое требование для успеха — правильная тренировка младших офицеров. Каждый из них должен жить согласно морской поговорке: «Капитан не слишком ошибется, если поставит свой корабль вдоль борта вражеского корабля». Офицеры и солдаты должны быть натренированы реагировать моментально и агрессивно на любое действие неприятеля. Заметьте: войска, натренированные подобным образом, будут нуждаться в командовании, которое будет их сдерживать.

Самое ценное в этой *хэйхо* то, что она застает вашего противника в самый разгар его собственной атаки. Он весь поглощен своей атакой и поэтому не сможет парировать вашу.

Иногда это можно использовать в споре. Если вы определили, к чему ведут все аргументы вашего оппонента, нанесите контратаку до того, как он высказал это. Другими словами, если он говорит: «А меньше Б, Б меньше В, В меньше Д, поэтому Д больше А», то вы с легкостью можете контратаковать при помощи *сэкка*. Как только он скажет, что Б меньше В, выступите с заявлением о том, насколько на самом деле мало Д в абсолютном смысле. Поскольку он даже не упомянул Д, это должно разрушить всю его цепь умозаключений. Факт, что Д на самом деле больше А, не будет иметь большого значения. Его смятение даст вам достаточно времени для того, чтобы взять на себя ведущую роль в споре.

Все варианты *сэкка но хэйхо* основаны на простой аксиоме: прямая линия — это кратчайшее расстояние между двумя точками. Для более глубокого изучения этой стратегии вы должны внимательно рассмотреть тот факт, что все это справедливо только для плоской поверхности. На сфере кратчайшим расстоянием будет дуга большого круга; на других

поверхностях понадобятся более сложные линии. Например, представьте, какой будет линия вашей атаки, если вас и вашего противника разделяет несколько ярдов и оба вы стоите на склоне маленького холма. Если вы будете экспериментировать с этим на пересеченной местности, тщательно высчитывая различные траектории, то результат может оказаться весьма неожиданным.

ПРИМЕЧАНИЯ

1. См. главу 2.
2. Когда вы рубите японским мечом, руки играют второстепенную роль, большая часть работы выполняется бедрами. Вы ведете меч вперед, позволяя клинку ударить цель под углом сорок пять градусов к его оси. Благодаря *сори* он вгрызается в цель.

Глава 14

Кавари: изменение

Все обладает инерцией. Обладают ею и мысли. Если вы поймете эту инерцию, то сможете изменять свою стратегию до того, как противник успеет изменить направление. Очень легко использовать физическую инерцию противника против него же самого. Чтобы это сделать, вы должны увеличить границы досягаемости и силу его атаки. Если вы заставите его быстро пройти значительное расстояние, то он разовьет большую инерцию. Вы можете принудить его к подобного рода атаке, приняв очень агрессивное положение. Он инстинктивно атакует с открытого *маай*, и поскольку будет осознавать, что слабая атака против вас не сработает, то атакует с максимальной силой.

Чтобы создать ментальную инерцию, позвольте своему противнику успешно провести какую-то стратегию. Чем дольше будет срабатывать его стратегия, тем больше он будет склонен ее использовать. Перемена в вашей стратегии в момент, когда противник находится в ловушке собственного успеха, будет гораздо более эффективна, чем попытка изменить ее после того, как несколько атак противника провалилось.

САНКАЙКАВАРИ НО ХЭЙХО

Иногда, фехтуя, вы можете атаковать несколько раз, но вам так и не удастся пробить сильную защиту противника. В таком случае необходимо использовать *санкайкавари*, «изменение гора-море».

В стратегии существуют маленькие изменения и большие. В этой *хэйхо* ваше изменение должно быть очень, очень большим. Разница между вашей старой стратегией и новой должна быть такой же большой, как разница между горой и морем.

Например, вы можете перейти от нападения к защите. Защита вашего противника слишком сильна, так оставьте ее в покое. Внезапно перейдите в

защитную стойку и отступите на несколько шагов назад. Это может заманить вашего противника в атаку. И когда он вместо того, чтобы полностью сконцентрироваться на своей защите, будет занят погоней за вами, нападите снова. Теперь ваша атака встретит гораздо более слабую защиту.

Еще один способ применения *санкайкавари* — это радикально изменить цель и стиль атаки. Сделав серию длинных ударов, направленных в голову противника, неожиданно опуститесь на нижний уровень и атакуйте коротким колющим ударом в тело.

Предыдущие два примера иллюстрируют различие между ментальной и физической инерцией. В первом случае движение вашего противника вперед было использовано для того, чтобы уменьшить его способность к защите. Во второй ситуации он успешно оборонялся на верхнем уровне. Однажды установив определенный ритм, ему будет сложно ментально перейти в защитную позицию нижнего уровня.

Какое бы изменение вы ни выбрали, оно должно быть произведено очень быстро; постепенный переход позволит вашему противнику адаптироваться. Вы должны изменять стратегии так же быстро, как вы нажимаете на выключатель, моментально переходя от света к тьме.

Превосходные примеры этой стратегии можно увидеть в футболе*. Нападающая команда делает серию длинных передач, чтобы рассеять защиту противника. Затем они переходят к атаке с короткими перепасовками и добиваются успеха. Обратный переход работает так же хорошо. Начав серией коротких пасов, атакующие сжимают защиту обороняющейся команды, и после этого переходят к длинным пасадам. Ценность больших изменений четко видна в этих двух примерах. Переход от коротких перепасовок к длинным передачам работает очень хорошо. Однако комбинация пасов через все поле и индивидуальных проходов не будет так эффективна — между этими стилями игры нет достаточно большого различия, и поэтому инерция соперника будет незначительной.

Чтобы быть готовым использовать эту стратегию, разделите все техники, которые вы знаете, по группам (деление производите на основе их сходства). Затем отработайте каждую из этих групп. Например, ученик *каратэ* может собрать вместе несколько техник ударов ногами из высокого положения. Затем он может взять несколько мощных пробивающих ударов руками, наносимых из очень низкой, крепкой стойки. А третья группа может состоять из быстрых и хлестких техник, выполняемых из подвижных стоек.

Обычно на соревновании по *каратэ* ваш противник первые свои движения посвящает изучению вашего стиля. Затем, после того как он увидит, как вы среагировали на несколько обманных движений, он полностью перейдет в атаку. Однако, используя множество различных стилей, вы можете сбить его с толку. Начните поединок в одном стиле — не используйте техники из какой-нибудь другой группы, каким бы сильным ни было искушение. Затем, когда почувствуете, что ваш противник определил для себя ваш стиль — он начнет вести себя более агрессивно, — сделайте радикальное изменение. Теперь у него должно создаться впечатление, что он сражается с совершенно другим человеком. Даже ваша личность должна стать другой.

В результате таких изменений он будет вынужден обуздать свою агрессивность и начать все с начала, двигаясь осторожно и делая ложные выпады, чтобы посмотреть, как вы будете реагировать теперь. Если вы будете продолжать в том же духе, то ему всегда придется оставаться в защите, в то время как вы будете постоянно атаковать. Если определенный стиль окажется эффективным, продолжайте его использовать. Но как только ваш противник начнет успешно защищаться от ваших атак, переключитесь на что-нибудь новое.

Эта стратегия работает лучше всего, когда искусство располагает широким разнообразием техник, из которого можно выбирать. Очевидно, что для *каратэ* эта стратегия естественна. Но даже в таком ограниченном в количестве техник искусстве, как бокс, ее можно использовать вполне эффективно. Например, вы можете использовать левосторонний стиль, который характеризуется длинными джэбами и подвижностью. Чтобы дополнить эту группу техник, научитесь работать в правостороннем стиле, который полагается на мощные хуки в корпус. Начинайте раунд в одном стиле, а затем внезапно переходите к другому. В момент смятения, когда ваш противник пытается адаптироваться к вашим переменам, вы непременно добьетесь успеха.

Санкайкавари также очень эффективна в рекламе. Как производитель, вы можете основной упор делать на экономичность вашего продукта и конкурировать на равных с другими компаниями, предлагающими то же самое. Если вы внезапно в своей рекламе переключитесь на эксплуатационные качества вашего продукта, то у вас не будет конкуренции до тех пор, пока другая компания не разработает новую рекламную кампанию. Если вашему конкуренту также придется в своих рекламных объявлениях делать упор на эксплуатационные качества продукта, то вы можете переключиться снова. Теперь вы можете рекламировать качество своего продукта. Во время каждой из ваших перемен конкурирующая компания будет попадать в ловушку собственной инертности — ей понадобится время, чтобы проанализировать ваши рекламные объявления, а затем ответить на них.

Лучшая контрмера против *санкайкавари* — это ответная *санкайкавари'*, вы отвечаете на большие перемены в стратегии противника такими же большими переменами в своей стратегии. Старайтесь избегать такого рода ситуаций, потому что, используя определенную стратегию, противник демонстрирует свое знакомство с ней. Лучше всего, конечно, выбрать ту стратегию, с которой ваш противник не знаком. Но в данном случае клин вышибают клином.

Когда ваш противник использует *санкайкавари*, не пытайтесь приспособиться к его новому стилю. Выберите другой путь. Рассмотрим в качестве примера предыдущую ситуацию: когда ваш конкурент переключает внимание в своей рекламе с экономичности продукта на его эксплуатационные качества, вы должны переключиться, к примеру, на рекламу стиля своего продукта.

С армией используйте эту *хэйхо*, изменяя стиль ведения боя. Соберите воедино бронетехнику и пехоту и методично продвигайтесь от одного укрепленного пункта противника к другому, завязывая местные бои по мере продвижения. Через какое-то время враг начнет концентрировать свои силы вдоль линии вашего продвижения и его сопротивление значительно возрастет. Когда это произойдет, позвольте своей бронетехнике действовать как самостоятельной боевой единице, глубоко проникая на территорию врага и обходя его укрепленные пункты. Пока вражеские командиры будут пытаться адаптироваться к изменению вашей стратегии, атакуйте силами пехоты.

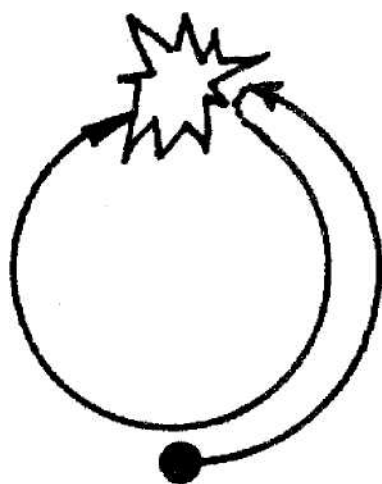
Ключ к использованию *санкайкавари но хэйхо* в том, чтобы сделать изменение стратегии как можно большим — чем больше изменение, тем больше смятение вашего противника. Переходить к другой стратегии нужно быстро и без предупреждения. Если вы моментально воспользуетесь преимуществами своего положения, то вам придется делать это только один раз. Если вам приходится прибегать к изменению стратегии несколько раз в течение одного сражения, то проблема, как правило, в том, что вы изменяете ее слишком медленно, давая своему противнику время адаптироваться к новой стратегии.

РЮТЁ НО ХЭЙХО

Рютё, «течь или отскакивать», — это вариант *санкайкавари*. К этой стратегии подходят те же правила, что и к «изменению гора-море».

В бою существует два основных метода объединения различных техник в одну комбинацию: одна техника может перетекать в другую, или вы можете отскакивать от одной техники к другой. Комбинации из искусства *каратэ* прекрасно иллюстрируют эту идею. Если вы выполняете *мавасигэри*, горизонтальный, круговой удар ногой, и он Проходит мимо цели, ваше *кимэ* остановит ногу. (После завершения любой техники вы на долю секунды напрягаете все свои мышцы, чтобы обеспечить максимальную передачу силы.) Секрет *рютё* заключается в силе *кимэ*.

Если в конце удара ногой вы очень сильно напряжете мышцы, то ваша стопа вернется в первоначальное положение. В этом случае будет естественным последовать за обратным движением стопы всем телом. Тогда очень легко после *мавасигэри* нанести джэб противоположной рукой — вы наносите удар правой ногой, и когда эта нога возвращается назад, наносите удар левой рукой. Это отскакивающий метод создания комбинаций. Возвратное движение первой техники дает начальное движение для второй.



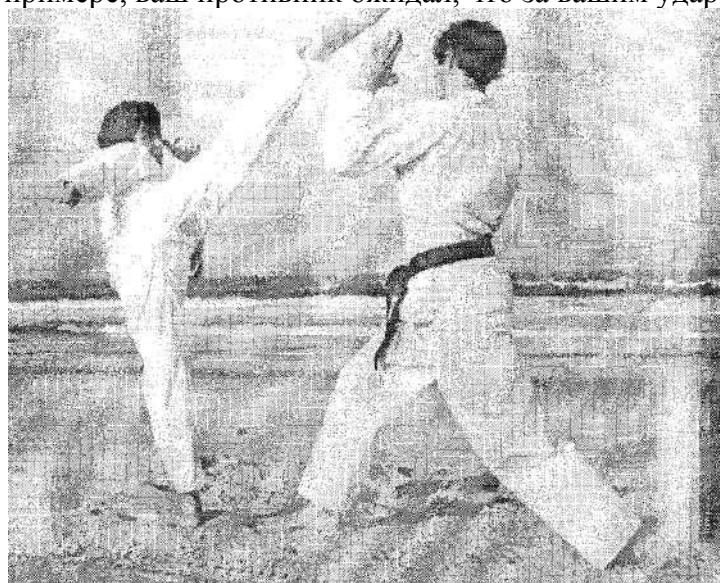
Текучий метод



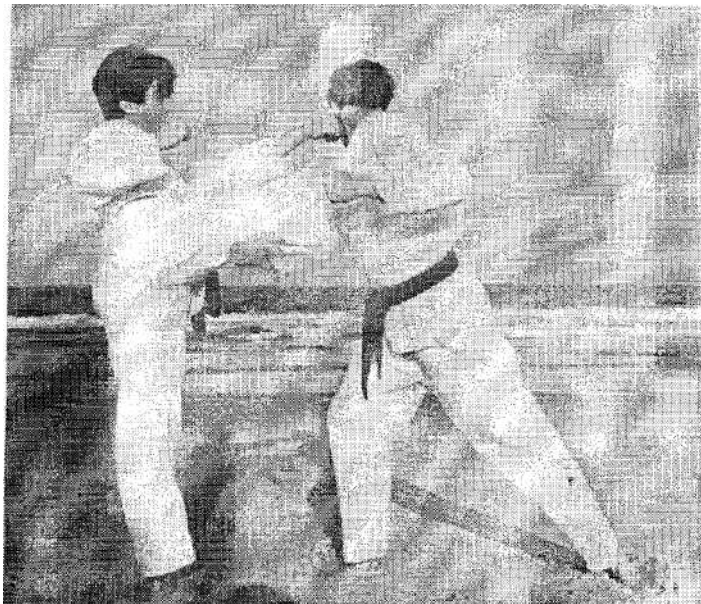
Отскакивающий метод Для того чтобы создать текучую комбинацию, которая называется *нагаси вадза*, не используйте сильное *кимэ*. В предыдущем примере, если вы уменьшите *кимэ* в конце удара ногой, то ваша стопа замедлит движение, но не остановится. И пока она будет продолжать двигаться по своей первоначальной траектории, позвольте своему телу развернуться вместе с ней. Затем, после поворота, вы легко сможете продолжить свой первый удар ударом *маваси усирогэри*, удар ногой с разворотом назад. Заметьте, как естественно первая техника перетекает во вторую.

Эта процедура может использоваться для создания комбинаций техник во многих видах искусств. После того как вы отработаете их, применяйте их как *санкайкавари*.

Начав с текучих техник, вы определенным образом настраиваете своего противника. После того как он увидит несколько ваших комбинаций, он поймет ваш стиль и сможет предугадывать, откуда будет направлена следующая техника. Когда вы почувствуете, что он готовится к контрдействиям, переходите к отскакивающему методу. Ваша вторая техника должна достичь цели, поскольку она будет направлена с неожиданной стороны. Опять же, как в предыдущем примере, ваш противник ожидал, что за вашим ударом *мавасигэри*



Ваш противник уклоняется от вашего удара ногой и сокращает дистанцию:



ТОЛЬКО для того, чтобы получить ваш удар рукой.



II.iii продолжи 11' разворот и поменяйте ноги,



А затем нанесите удар ногой назад.

слева последует *мавасиусирогэри* тоже слева. Однако вы резко отводите ногу после первого удара и атакуете левым джэбом. Когда он уклоняется вправо от неожиданного удара ногой, он просто натывается на ваш удар рукой.

Командуя армией, используйте *рютё*, когда перед вами стоит целая серия задач. Начните разбираться с ними по очереди, останавливаясь после каждого сражения, чтобы перегруппироваться. Затем неожиданно одним махом захватите сразу две цели, ни на мгновение не останавливаясь после первого боя. Просто позвольте инерции ваших войск перенести их к следующей цели. Поскольку обороняющиеся войска будут ожидать короткой задержки, то вы разрушите их тайминг.

Рютё но хэйхо имеет множество вариантов, так что вы должны изучить ее внимательно. Это потребует детального технического анализа вашего искусства. Изучите каждую технику, концентрируя внимание на естественном возвратном движении. Варьируя это возвратное движение, вы легко сможете открыть для себя новые комбинации.

МАГИРИ НО ХЭЙХО

Когда вы вносите смятение в дух противника серией маленьких изменений, это называется *магири*. Часто и произвольно меняя стратегию, вы сбиваете с толку своего врага и достигаете преимущества. Эти изменения могут затрагивать технику, цель или тайминг.

Например, на соревновании по *каратэ* атакуйте сметающим движением ноги на нижнем уровне, а затем ударом руки на верхнем уровне и продолжите эту комбинацию пробивающим ударом на среднем уровне. Это очень распространенное применение *магири*. Атакуя множество целей множеством разнообразных техник, вы рассеиваете защиту противника в достаточной степени для того, чтобы пробить ее.

Предположим, что у вас и у вашего противника одинаковый уровень подготовки, как это обычно бывает на соревнованиях, в таком случае ваш противник способен блокировать так же быстро, как вы атакуете. Чтобы свести на нет эту способность, добавьте *магири* к своему таймингу. Вместо того чтобы атаковать в ритме 1... 2... 3... 4... 5... 6, используйте произвольную схему нападения, такую как 1, 2, 3... 4... 5, 6. Если вы будете смешивать техники, цели и тайминг, то ваш противник не будет знать, что и когда от вас ожидать. Вы также должны принять во внимание, что отсутствие схемы — это само по себе уже схема. Это означает, что если вы никогда не повторяетесь в выборе Цели и атакуете сначала на высоком, затем на низком уровне, то ваш противник будет готов к технике на среднем уровне. «Произвольно» не означает, что вы не можете что-то повторять; серия из трех одинаковых техник, направленных в одну цель, тоже может быть частью произвольной модели.

Также не попадайте в своеобразную ловушку, делая только наиболее логичные вещи. Иногда выбирайте второстепенные цели или используйте технику, которая не является логическим продолжением предыдущей. Это запутает вашего противника.

Это нелогичное поведение очень важно, когда и вы, и ваш противник уже достаточно опытные. Опытный боец знает, что от новичка можно ожидать любой глупости и, сражаясь с ним, будет готов ко всему. Но он не будет ожидать от другого опытного бойца, что тот сделает какую-нибудь серьезную ошибку. В таком случае даже плохая техника может застать его врасплох. В *додзё* часто рассказывают удивительную историю, которая иллюстрирует то, как это может сработать.

Однажды глава *додзё* тренировался с одним из своих старших учеников. Они фехтовали в течение нескольких минут, когда вдруг *сэнсэй* неудачно сделал разворот, подвернул ногу и камнем рухнул на пол. Ученик одним махом отступил на двадцать футов назад и принял напряженную защитную стойку.

Сэнсэй посмотрел на него снизу вверх и спросил: «Со мной все в порядке, но что ты делаешь там так далеко отсюда?»

Ученик нервно ответил: «*Сэнсэй*, я никогда не видел, чтобы вы делали такие движения. Я не понял, что это было, но совершенно не хотел проверять это на себе».

Смысл этой истории в том, что, сделав нечто совершенно неожиданное, *сэнсэй* разрушил стратегию нападения своего ученика. В этом случае, из-за случайного падения *сэнсэя*, ученик

не смог довести атаку до конца. Однако идея абсолютно ясна: ошибка может заставить противника раскрыться лучше, чем хорошая техника. Заметьте: благодаря своей значительности этот пример ближе к *санкай*, чем к *магири*.

Цель *магири но хэйхо* в том, чтобы внести разлад в защиту противника. После этого у вас есть все шансы добиться победы одной-единственной хорошо выполненной атакой. Это немного отличается от *санкайкавари*. В этой стратегии вы делаете одно большое изменение и немедленно используете преимущество, которое оно вам дает. С другой стороны, *магири* выполняется непрерывно. Ее цель не в моментальном замешательстве, а в полном ослаблении.

Важно использовать *магири* в агрессивной манере, поскольку для того, чтобы оно возымело действие, требуется некоторое время. Эта задержка может позволить вам начать думать о собственном выживании. И тогда, если вы

впадете в негативное настроение, ваши техники станут очень слабыми. Чтобы избежать этой тенденции, всегда атакуйте. Преследуйте своего противника градом техник, не давайте ему отдохнуть. Это вызовет у него максимальное замешательство.

Магири — это фундаментальная концепция ведения партизанской войны. Отказываясь участвовать в позиционной войне и постоянно совершая диверсионные нападения на врага с разных сторон, вы постепенно ослабляете его. Если действовать в таком духе, то относительно небольшое подразделение может одолеть большую армию.

Когда некоторые полувоенные группы вступают в партизанскую войну, то совершают ошибку, начиная следовать определенной схеме ведения боевых действий. И даже если они атакуют различные цели с произвольными интервалами, но не используют различные техники, то их могут уничтожить. Но большинство групп избегает этой ловушки, варьируя как стиль, так и силу своих атак. Например, когда вы используете отряд командос, вы должны варьировать силу диверсионного отряда от одного человека до батальона. Если вы постоянно атакуете силой отделения, то вражескому командованию для защиты нужно будет лишь разбить свои войска на взводы. Однако если вы каждый раз используете разную силу, то оно не будет знать, чего от вас ожидать. Это заставит его концентрировать свои силы, и одновременно пытаться контролировать большую область, что невозможно.

До недавнего времени никакой практически применимой контртехники для борьбы с партизанами, использующими *магири*, не существовало. Теперь же современные средства связи и транспортировки позволяют реагировать почти мгновенно. Оснащенная должным образом армия может полностью уничтожить партизанское сопротивление.

Обороняющаяся армия разбивается на отделения, и каждое отделение оснащается вертолетом с интегрированным компьютером-рацией. Затем отделения расставляются сеткой. Компьютер-рация запрограммирован таким образом, чтобы можно было передавать информацию о местонахождении врага и его силе одним нажатием кнопки. Генерал получает эту информацию и, опять же нажатием кнопки, передает приказ об атаке нужного уровня. После получения приказа, компьютер декодирует его и высвечивает на экране информацию о курсе к цели. Компьютер также рассылает команды к атаке различным подразделениям, так чтобы ни один район не оказался без защиты — это с учетом возможности того, что вражеское передвижение может быть ложным.

Когда применяется система сеточного рассредоточения войск, каждое подразделение должно быть полностью мобильным. Эта система не будет работать, если только какой-то одной части войск отведена роль ударной команды, а остальные войска остаются в окопах. Частичное рассредоточение приведет к тому, что отдельные области окажутся недостаточно защищенными, что допустит образование значительных вражеских формирований в этом месте. Полностью рассредоточив свою армию, командующий может это предотвратить. Он также может одной-единственной командой сконцентрировать желаемое количество своих сил, от отделения до целой армии, в одной точке.

Такая система ведения боя позволяет современной армии с максимальным эффектом использовать свое величайшее достояние — современную технологию — против маленьких и мобильных отрядов врага. Все, что требуется сверх стандартного снаряжения, так это карманного размера компьютер, интегрированный с командирской рацией каждого

подразделения. Максимальное расстояние между подразделениями в сетке определяется временем реагирования: временем, необходимым вертолету для того, чтобы доставить десант к потенциальной цели.

Конфликт между отдельными людьми протекает точно так же, как и между армиями. Чтобы защитить себя от противника) который использует *магири*, вы тоже можете использовать систему обороны сеточного рассредоточения. Это означает, что необходимо принять абсолютно сбалансированную защитную стойку. Не поддавайтесь искушению сфокусировать свое внимание на какой-то отдельной области. Секрет в том, чтобы не смотреть на своего противника; всегда смотрите сквозь него вдаль. Это позволит вам успешно противодействовать его атакам и сохранять при этом спокойствие духа. Только когда вы позволите себе размышлять над тем, что делает ваш противник, и лично начнете принимать в этом участие, вас можно будет привести в замешательство.

Для того чтобы использовать *магири* в бизнесе, вы должны помнить аксиому: компания может конкурировать в трех возможных областях: цена, качество или обслуживание. Вы можете выбрать любые две из них, но вы не сможете одновременно управляться со всеми тремя. Применить *магири* означает, что вы должны выбрать только одну область вместо двух. В таком случае ваша компания в выбранной вами области будет гораздо лучше, чем ваш конкурент, пытающийся сделать две вещи одновременно. Это в свою очередь заставит вашего конкурента сфокусировать больше внимания на данной области. Но вы постоянно меняетесь. В течение недели вы рекламируете более низкие цены, затем в течение месяца вы делаете упор на лучшем обслуживании. После этого вы возвращаетесь к своим первоначальным рекламным объявлениям и начинаете подчеркивать качество вашего продукта. В результате ваш конкурент будет вынужден пытаться противостоять вам во всех трех областях одновременно, что просто невозможно.

Магири но хэйхо — это стратегия постоянных изменений. Вы сражаетесь быстро и медленно, жестко и мягко, просто и сложно. Ваши цели и техники изменяются каждую секунду. Даже ваша личность изменяется. Иногда вы очень агрессивны, а иногда, по совершенно непонятной причине, вы переходите в защиту. Вы становитесь произвольной серией логичных и алогичных событий, всегда подвижной и непредсказуемой.

Ваш противник вынужден пытаться справиться со всем этим. У него нет ни времени, чтобы передохнуть, ни возможности использовать соответствующую стратегию. Это просто сводит его с ума.

И хотя *магири но хэйхо* — это древняя стратегия) ее наиболее выдающимся мастером был Миямото Мусаси. Он использовал бесчисленное множество вариантов этой *хэйхо*, чтобы победить во многих из шестидесяти своих поединков. Он особенно искусно использовал изменения во времени реагирования, чем сбивал с толку и приводил в полное замешательство своих противников.

ХАНАСИ НО ХЭЙХО

Ханаси, «отпускание», означает, что когда одна стратегия не сработала, вы оставляете ее и пробуете что-нибудь другое.

И хотя может показаться) что только новички попадают в ловушку какого-то одного метода, на самом деле это не так. Прошлые успехи могут сделать стратегию настолько привлекательной, что даже опытный ученик может попасть в ее сети. Примеров тому бесчисленное множество.

Во время Второй мировой войны командиры боевых кораблей слишком медленно приспосабливались к современным методам ведения войны, что приводило к весьма плачевным результатам. Похоже) что понадобится так же много времени для того) чтобы убедить современных адмиралов, вскормленных на диете из успешных операций с использованием авианосцев, в ценности маленьких патрульных судов, вооруженных противокорабельными ракетами. Генералы могут иногда быть так же подвержены стратегическим предрассудкам, как и адмиралы. Многие из них на собственном опыте

убедились в том, что вертолет, вооруженный противотанковыми ракетами) делает прошлую тактику использования бронетехники совершенно неприменимой. *Ханаси* основывается на принципе *дзюхо*, несопротивление. Большинство Дзюдей не понимает этого. Они думают о самом известном применении *хана*⁴ — *дзюдзюцу* — только как о японской борьбе. И даже если они знают) что *дзюдзюцу* основано на несопротивлении, они не принимают во внимание тот факт, что это требует как физической, так и ментальной гибкости.

Один из методов развития ментальной гибкости описан в главе 3. Вы должны решительно следовать этому методу и любому другому подходящему для тренировки. Помните, ваша цель не в том, чтобы думать о разных вещах, а в том, чтобы думать о вещах по-разному. В качестве упражнения подумайте о разнице в системе ценностей и образе жизни руководящего работника из Нью-Йорка и фермера, живущего где-то на Юге. Вы должны научиться одинаково легко мыслить как любой из них. Только когда вы будете в состоянии мгновенно переключаться ментально, вы сможете использовать *ханаси*.

И хотя *ханаси* чаще всего относится к физическому аспекту, она также предусматривает, что вы должны быть в состоянии отказаться и от идеи. Вы должны научиться мыслить и действовать по любой нужной схеме, а не только так, как вам нравится. Миямото Мусаси выразил это лучше всего: «У мастера меча не должно быть любимого меча». Игрок должен знать, когда прекратить игру, а бизнесмен должен знать, когда закрывать компанию. И не важно, насколько хорошо шла карта в покере или насколько прибыльной была компания; когда приходит время для *ханаси*, человек должен оставить все и больше не оглядываться назад.

Часто замечаешь, что способность использовать эту стратегию уменьшается с возрастом. Старые армии и старые флоты имеют огромную тенденцию придерживаться устаревших техник только потому, что они всегда срабатывали в прошлом. Ярким примером тому может послужить тот малоизвестный факт, что во время Второй мировой войны многие европейские народы по-прежнему использовали кавалерию, в то время как немцы атаковали танками и самолетами. Даже Соединенные Штаты, сравнительно молодая страна, не были исключением. Если перейти из военной области в область бизнеса, то можно вспомнить, что первые компании, предложившие продажу в рассрочку и заказы товаров по почте, были сочтены безумными их более консервативными коллегами.

Поскольку тенденция к ментальной инерции увеличивается с возрастом и успехом, то *ханаси* — это одна из немногих стратегий, в которой новичок может добиться преимущества над старшим учеником. На счету новичка так мало побед, что он еще не успел выработать у себя предубеждений ни за, ни против различных техник ведения поединка.

Ханаси но хэйхо — это одна из наиболее сложных стратегий, поскольку привязанности и предубеждения обычного человека слишком глубоки. И хотя многие люди полагают, что они довольно гибки, на самом деле это бывает очень редко. В их духе всегда будет какое-то негибкое место, область идеалов,

которыми они ни на йоту не могут поступиться. И если вы думаете, что к вам это не относится, то попробуйте приласкать тарантула с такой же любовью, с какой вы ласкаете кошку. Даже если ваше рациональное сознание говорит вам, что кошки нужно опасаться больше, чем паука, ваши старые фобии слишком глубоко укоренились в вас. И хотя это может показаться несколько гиперболизированным примером, на самом деле это не так. Например, стратегия *айүти*, описанная в главе 18, требует, чтобы ваше отношение к смерти стало таким же, как к жизни.

Хороший пример *ханаси* можно увидеть в технике, известной как *дзедан хадзуси*⁴. Чтобы познакомиться с ней поближе, примите стойку среднего уровня и позвольте своему партнеру по тренировкам крепко схватить вас за запястье. Если вы потянете руку на себя и попытаетесь высвободиться, то обнаружите, что это довольно сложно сделать. Чтобы использовать *ханаси* в этой ситуации, отбросьте идею об освобождении. Вы должны отказаться даже от идеи, что вас удерживают. Если вы сможете, совершенно игнорируя вашего партнера, просто поднять свой меч в положение *дзедан*, то его рука соскользнет с вашего запястья.

Это упражнение — хороший пример того, насколько тесно взаимосвязаны ментальное и физическое отношение. При первой попытке высвободиться ваше тело оказалось в ловушке,

поскольку в ловушке было ваше сознание. Попробуйте еще раз. Вы заметите, что как только ваш партнер хватает вас за запястье, ваше внимание сразу же притягивается к этому месту. И поскольку вы думаете о своем запястье, то даже если вы хотите освободиться, вы можете попытаться это сделать только какой-то частью своего духа. Но когда вы смещаете свои мысли с запястья к подниманию меча, вы можете освободиться без особых усилий.

Дзедан хадзуси — это пример ситуации, в которой ваша инстинктивная реакция является не лучшим способом решения проблемы. Ваша естественная реакция на захват — попытаться высвободиться. Однако в этом случае вы оставляете свои естественные инстинкты и делаете что-то другое.

Когда вы фехтуете с опытным противником, то можете атаковать несколько раз подряд без какого-либо результата. Противник с легкостью будет уклоняться от ваших ударов. В таком случае оставьте это. Прекратите свои атаки и остановитесь. И когда ваш противник поднимет свой меч, чтобы нанести вам удар, вы с легкостью сможете атаковать его, поскольку он будет думать не об уходе, а об атаке.

Когда на соревновании по *дзюдо* вы пытаетесь бросить своего соперника, а он слишком сильно сопротивляется, оставьте эту технику. Затем быстро развернитесь и бросьте его в другую сторону. Он тянет в сторону, противоположную вашему первоначальному броску, так бросьте его в том направлении, и которое он так стремится.

Какой бы ни была ваша цель, помните, что к вершине горы ведет далеко не одна тропа. Если одна дорога заблокирована, забудьте о ней и попробуйте пойти другим путем. И если вы не выпускаете из виду своей конечной цели, то вы победите.

Метод, который доказал свою эффективность не нужно бросать только потому, что он старый. Но не нужно и продолжать его использовать вопреки всему. Суть *ханаси но хэйхо* не в том, что вы должны пробовать что-то новое только потому, что оно новое; суть в том, что вы не должны постоянно придерживаться чего-то старого только потому, что вы с этим хорошо знакомы. Это очень тонкая грань — разница между эффективным и знакомым, и она требует очень внимательного изучения.

В бизнесе жесткая приверженность к старым, знакомыми методам будет стоить вам денег. В бою это может стоить вам жизни.

ХЭНКА НО ХЭЙХО

Хэнка — это варианты базовых техник. Конечно, существуют техники, которые можно выполнить только каким-то одним определенным образом, но они составляют скорее исключения, чем правило; большинство техник имеет сотни возможных вариантов.

В стратегических целях вы должны сконцентрировать свое внимание на изучении различных завершений базовых техник. *Хэнка* обычно преподается на среднем этапе тренированности, после того как ученик приобретет хорошую базу основных техник.

Чтобы применить *хэнка но хэйхо* в сражении, вы должны избегать повторения одних и тех же окончаний техники — каждый раз, используя определенную технику, завершайте ее по-разному. Это не позволит вашему противнику принять нужные контрмеры. Возьмем для примера простой *маэгэри*, удар ногой вперед в *каратэ*. Если у вас есть привычка после завершения техники возвращать бьющую ногу в первоначальное положение, измените ее. Один раз после *маэгэри* позвольте весу вашего тела сместиться и вынести вашу ногу вперед. В следующий раз, когда будете использовать эту технику, не ставьте стопу на пол вовсе. Просто нанесите еще один удар из того положения, в котором она находится.

Работая с мечом, клинок обычно возвращают назад вдоль линии удара. Варьируйте это, иногда проходя вперед и нанося удар с противоположной

стороны. Еще одна возможность — это остановить меч на центральной линии и тут же нанести колющий удар.

Хэнка — это не основная стратегия, она редко приводит к мгновенной победе. Однако, поскольку ваш противник вынужден ждать окончания вашей техники, чтобы посмотреть, где вы окажетесь, то вам часто будет представляться возможность выполнить вторую атаку прежде, чем он сможет предпринять какие-то контрдействия. Вдобавок к этому преимуществу

ваш противник будет вынужден каждый раз придумывать новые контратаки для каждой вашей техники. Ни одна защитная стратегия больше не будет работать, потому что вы используете слишком много вариантов.

ПРИМЕЧАНИЯ

1. Это одна из *дайто-рю айки инъёхо вадза*.

Глава 15

Кагэ: скрытие

Кагэ — это очень популярное слово в языке стратегии. Оно используется как компонент названий многих техник. Буквально оно переводится как «тень», но фигурально оно имеет очень много значений. Они могут простираться от действия, направленного на скрытие своей стратегии от врага, до сдерживания его техник. Эта группа стратегий содержит одну из самых глубоких и наиболее эзотерических теорий сражения, так что изучите эти стратегии очень внимательно и приготовьтесь к тому, что вам понадобится несколько лет, чтобы полностью понять их.

Великие победы, в большинстве случаев, достигались благодаря четкой работе разведки. Вы пытаетесь скрыть свои намерения от своего противника, а он пытается спрятать свои планы от вас. Обычно тот, кто первым проникает сквозь этот заслон и первым начинает видеть сквозь туман обмана, и становится победителем. Сбор разведанных может осуществляться правительственным агентством, разведывательным отрядом или пятью чувствами человека, но процесс в основе своей остается одним и тем же. Во всех случаях он должен быть усилен немалой дозой интуиции.

Скрытие своей стратегии — это тонкое искусство, и для того, чтобы овладеть им, требуются большие усилия. У новичков есть тенденция телеграфировать о технике — они раскрывают свои намерения каким-то легким движением. Самый быстрый способ вылечить новичка от этой пагубной привычки — бить его палкой. Каждый раз, когда он делает предательское движение, бейте его. Очень скоро он научится взрываться действием, не выдавая своих планов каким-нибудь лишним движением.

Видеть «сквозь тень» означает чувствовать, что ваш противник готовится сделать, даже если он старательно пытается скрыть свои планы. Один из многих способов сделать это — слушать его дыхание; вероятнее всего, что он нападет после глубокого вдоха. Это скажет вам, когда он нападет, но не как. Для

того чтобы определить, какую технику он намерен применить, посмотрите на его стойку. Для этого существует отличный метод тренировки.

Инструктор становится лицом к ученику и принимает боевую стойку. Ученик смотрит на стойку инструктора и оценивает распределение веса его тела. Через минуту — это время должно постепенно сокращаться до тех пор, пока ученик не будет в состоянии определить это в долю секунды — он должен сказать «шестьдесят-сорок», что будет обозначать, что 60 процентов веса тела инструктора приходится на переднюю ногу, а 40 на заднюю. Затем инструктор принимает другую стойку и упражнение повторяется. (Прогресс ученика будет гораздо более быстрым, если инструктор будет бить его палкой всякий раз, когда он будет ошибаться больше чем на 10 процентов.)

Преимущества развития такой способности очевидны. Враг не может быстро двинуться вперед, если вес его тела слишком далеко позади. Не может он и свободно ударить ногой, если на нее приходится больше половины веса тела. Если вы будете в состоянии определить его равновесие, то сможете понять как его намерения, так и его способности.

Вот из таких вещей и состоят мириады стратегий *кагэ*. Вы чувствуете и VI скрываете. Вы подавляете и затеняете. Вы ищете правду, прячете ее.

ГЭЦУКАГЭ НО ХЭЙХО

Гэцукагэ, «тень луны», часто используется как общее правило фехтования для новичков. Это правило гласит: когда вы не знаете, что делать, копируйте партнера. Правильное

применение этой стратегии позволяет новичку выгля

деть как мастер, даже если он не имеет ни малейшего представления о том, что происходит. Он может ничего не добиться, но, по крайней мере, будет при этом хорошо выглядеть. Это скроет его недостаток навыков от противника.

Например, когда ваш противник поднимает меч, чтобы нанести вам рубящий удар по голове, скопируйте его. Это действие даст два результата. Первое, поскольку ваш меч теперь прикрывает намеченную им цель, то это сдержит его технику. Он может оказаться вынужденным изменить свою стратегию на полдороги. Во-вторых, если он сделает движение мечом, чтобы нанести вам удар, то это откроет его собственную голову для вашей атаки. Когда он осознает это ваше действие сработает как дополнительный сдерживающий фактор. Если он оставит свой первоначальный план и поменяет позицию, готовясь к другой атаке, то снова скопируйте его с тем же результатом.

Явная трудность в этой стратегии — это тайминг. Именно он делает ее техникой очень высокого уровня. Если вы поднимете свой меч на долю секунды позже, то ваш противник сможет проигнорировать его и пойти прямо вперед. И тогда он разрубит и ваше запястье, и вашу голову — вы будете беспомощны, поскольку вы все еще в процессе поднимания меча.

Новичкам удастся использовать эту стратегию так часто только потому, что они обычно фехтуют с такими же новичками, как они сами. Младшие ученики, как правило, колеблются какую-то долю секунды, прежде чем полностью решиться на атаку, это дает вполне достаточно времени для того, чтобы скопировать их.

Гэцукагэ требует, чтобы вы научились двигаться абсолютно синхронно со своим противником. Классический способ развития этой способности — *кари гаэси*, который был описан в главе 1.

И хотя с физическим применением *гэцукагэ* все довольно просто, его духовный аспект — это совершенно другое дело. Он требует совершенного подавления своего эго. До тех пор, пока будет оставаться хоть малейший след вашей индивидуальности, эта стратегия не будет работать так, как нужно. Именно из-за этого требования для новичка практически невозможно выполнить *гэцу-кагэ* правильно. И хотя его работа с мечом может быть довольно хорошей, всегда будет оставаться его эго, вызывающее незначительную задержку. Эта пауза может быть настолько маленькой, что другой новичок просто не заметит ее, но старший ученик обязательно воспользуется ею, и результат будет плачевным. Когда *гэцукагэ* используется правильно, то у вашего противника должно возникать ощущение, что он сражается сам с собой. Чтобы лучше понять это, сделайте следующее. Крепко прижмите свою ладонь к руке партнера. Как бы тщательно вы оба ни старались удержать равновесие, всегда будет присутствовать ощущение неустойчивости. Теперь сожмите вместе свои собственные руки. Не зависимо от того, насколько сильным будет давление, ощущение будет гораздо более устойчивым. Это происходит потому, что ваша левая рука моментально реагирует на любое изменение давления вашей правой рукой — обе руки работают друг с другом. Но когда вы делаете это с партнером, то реагируете на него. Совершенно очевидна огромная разница между этими *с* и *на*.

Вы можете использовать эту демонстрацию как метод тренировки. Практикуйте его со своим партнером до тех пор, пока ощущение не будет таким же как когда вы делаете это самостоятельно. Вы очень быстро обнаружите, что пока вы осознаете себя, выполнить это упражнение невозможно.

В бизнесе вы можете использовать *гэцукагэ* для того, чтобы сорвать захват вашей корпорации. Когда конкурент начинает скупать акции вашей компании, вы должны сделать то же самое с его акциями. Вы должны скупать его акции пропорционально, его акция за вашу акцию. Если вы сможете сделать это моментально и так же энергично, как он, вы заставите его перейти из позиции нападения в позицию защиты. Вы должны действовать быстро и мощно, поскольку если вы будете мешкать или действовать нерешительно, то он сдержит ваши контрдействия.

Еще один пример этой *хэйхо* — современная гонка вооружений. Достигая состояния военного паритета, две страны эффективно разоружают друг друга. Никто не может запустить

ракеты, не рискуя получить такие же разрушения, какие нанесет сам.

Гэцукэгэ не очень часто применяется старшими учениками, потому что это не решающая стратегия. Это в основе своей скорее способ предупреждения, а не уничтожения врага. Чаще всего оба партнера возвращаются к тому же, с чего начали. Поэтому эта стратегия так популярна среди не-воинов. таких как дипломаты и политики. Они больше заинтересованы в том, чтобы не проиграть, а не в том, чтобы победить.

Эта стратегия так популярна в фехтовании только потому, что опытных фехтовальщиков слишком мало. К тому же, поскольку так много новичков использует эту стратегию, то существует почти столько же ее вариантов, сколько и фехтовальщиков. Это может вызвать определенную путаницу среди новичков. Они видят определенную технику, которая называется *гэцукэгэ*, и думают, что это название относится к физическому действию. А это обычно не так. Как и в большинстве стратегий, название относится больше к мышлению, а не к действиям. *Гэцукэгэ но хэйхо* означает, что вы — тень луны. Вы следуете движениям своего противника и окутываете его тенью, сдерживая его техники.

ТАТИФУМИ НО ХЭЙХО

Татифуми означает «топать по мечу». В такой довольно поэтичной манере сформулирована стратегия, предусматривающая, что каждый раз, когда ваш противник пытается атаковать вас, вы немедленно останавливаете его атаку. Это одна из форм описанной выше стратегии «лунной тени». Еще один вариант *кагэосаз*, «удержание тени,» мы обсудим несколько позже. Но в то время как *гэцукэгэ* стратегия не решающая — это закрывание ворот атаки, а *кагэосаз* слишком маленькая, *татифуми* очень агрессивна и энергична.

Когда ваш противник поднимает меч, чтобы нанести вам удар по голове, немедленно нанесите ему удар по запястью. Если он отводит меч к боку, готовясь выполнить горизонтальный режущий удар, твердо сделайте шаг вперед и врежьтесь плечом ему в грудь. Если он меняет хват для колющего удара, отбейте его меч в сторону. Что бы ваш противник ни пытался сделать, вы немедленно выполняете свое контрдействие. Вы не противодействуете его технике; вы противодействуете его подготовке к технике. Это будет постоянно держать вашего противника в состоянии дисбаланса. Вы бросаете глубокую тень на его планы, так что даже он не видит, что будет потом.

На соревновании по *каратэ* ваши действия должны быть аналогичными. Когда ваш противник смещает вес тела на левую ногу, бейте своей ногой по его правой ноге. Если он опускает плечи, бейте по руке. Если он опускает бедра для стабильности, отходите. Когда он принимает высокую стойку, чтобы увеличить подвижность, приблизьтесь к нему вплотную. Делая так, вы сможете останавливать его атаки до того, как они начнутся.

Тот же подход применим и к соревнованиям по *дзюдо*. До того как ваш противник сможет вас бросить, он должен занять правильную позицию и одновременно нарушить ваше равновесие. Чтобы сорвать его планы, как только он начнет двигаться, всем телом врежьтесь в него.

В сражении двух армий вы используете *татифуми*, глядя за линию фронта и воспринимая врага как единое целое. Если он начинает строить аэродромы, бомбите их. Когда он пытается строить мосты, уничтожайте его тяжелое оборудование. Если он начинает приводить в порядок свои войска, атакуйте зону сосредоточения войск. Что бы ни начинала делать его армия, немедленно атакуйте ту зону, где он это делает, и срывайте его атаку до того, как она начнется.

В бизнесе необходимо начинать рекламную кампанию до того, как ваш конкурент начнет производство; не ждите, пока он выпустит свой новый продукт на рынок. И хотя его патент не позволит вам конкурировать с ним напрямую, ничто не запрещает вам начать кампанию против его нового продукта. Это может настолько замедлить и обеспокоить вашего конкурента, что у вас появится достаточно времени, чтобы создать свой собственный конкурентоспособный продукт. Затем вы прекращаете печатать свои негативные рекламные объявления, даете публике время забыть о них, и начинаете рекламировать свой собственный продукт.

Татифуми означает, что вы должны всегда изучать своего противника внимательно и тотально. И не важно, кто ваш враг, — меч или идея. Сохраняя вес тела впереди, вы всегда будете готовы к атаке. И в тот самый момент, когда вы выберете цель, вы шагнете вперед и разрушите стратегию своего противника,

Предыдущая стратегия, *гэцукагэ*, предотвращала техники вашего противника мягко, окутывая его стратегию размытыми тенями лунной ночи. *Татифуми но хэйхо* больше похожа на тьму, сопровождающую большой шторм. Ваш противник не успеет понять, что происходит и что ему делать, как его лучшие планы разлетятся на осколки в самый момент своего зарождения. Поле боя становится темным как полночь, и он не в состоянии уловить ни малейшей возможности успешного действия. Это очень быстро уничтожит его *кокоро*.

Это превосходная стратегия. И хотя она обрела известность благодаря Му-саси и его книге «*Го Рин Но Сё*» («Книга пяти колец»), она также олицетворяет основную мысль таких агрессивных стилей боевых искусств, как *итто-рю хэйхо* и *сётокан каратэ*. Если вы хотите ограничиться изучением какой-то одной стратегии, то это должна быть именно *татифуми*, она ярче, чем любая другая *хэйхо*, иллюстрирует ценность самого основного правила сражения: атакуй, АТАКУЙ, АТАКУЙ!

КАГЭУГОКАСИ НО ХЭЙХО

Когда вы не можете разглядеть намерения своего врага, вы должны убрать тень, которая у вас на пути. Вы делаете это при помощи *мисэкакэ*, ложных движений. (Ложные движения — это техника, которая выглядит как настоящая, но выполняется не до конца.) Делая ложную атаку, вы вытаскиваете технику противника из тени, а затем, когда поймете ее, вы изобретаете технику, чтобы победить его.

Очень опасно просто выжидать, если вы не можете понять намерений противника. Это позволит ему атаковать тогда, когда он будет готов, и атака эта может оказаться слишком сильной, чтобы от нее уклониться. Используя *мисэкакэ*, вы сможете заставить его двигаться тогда, когда вы этого хотите, а не когда это будет нужно ему. И тогда вы будете безупречно уравновешенны и готовы отразить его атаку. А поскольку он двигается по вашему выбору, а не по своему, то сила его атаки значительно уменьшится. И парировать ее будет еще проще.

Например, предположим, вы почувствовали, что стратегия вашего противника может задействовать мощное контрдействие в ответ на вашу атаку. В таком случае вы должны сымитировать мощную атаку. Затем, при относительно контролируемых условиях, вы сможете изучить природу его контрдействия, и когда вы поймете ее, то сможете организовать новую атаку, которая бы нейтрализовала это контр действие.

Возьмем для примера *каратэ*. Сделайте несколько ложных выпадов *маэгэ-ри*. Если ваш противник демонстрирует тенденцию уклоняться вправо, используйте комбинацию *маэгэри-мавасигэри*. Эта техника начинается как классический удар ногой вперед посреди выполнения которого, вы резко разворачиваете бедра, и наносите круговой удар. Когда ваш противник уклонится в сторону, чтобы избежать, как ему кажется, еще одного прямого удара ногой, ваша стопа пойдет за ним по кругу.

Если ваш противник очень агрессивен и вы чувствуете, что его стратегия построена на атаке, выманите его. Покажите ему цель, но не пытайтесь контратаковать, просто сконцентрируйтесь на уклонении от его техники. Это даст вам возможность определить его скорость и пределы досягаемости. Затем вы сможете придумать подходящее контрдействие.

Каким бы ни был метод, как только вы добились успеха в использовании *кагэугокаси*, вы должны сразу же применить свое знание. Если вы замешкаетесь хоть на мгновение, у вашего противника появится время изменить свою стратегию. И вам придется начинать все снова.

И хотя эту *хэйхо* часто используют новички, большинство старших учеников не очень ее любят. Причина в том, что она может стать слишком негативной — излишнее ее использование приводит к тому, что вы начинаете слишком много танцевать вокруг и думать. А это, в свою очередь, создает слабый и защитный дух. Старшие предпочитают «напрячь живот», освободить

сознание от всяких мыслей и сделать шаг прямо вперед с решительным ударом.

В бизнесе непонимание намерений конкурента — обычная проблема. Промышленный шпионаж — стандартное ее решение, но когда непроницаемая система безопасности делает его невозможным, нужно использовать *кагэуго-каси*.

Например, если ваш конкурент готов начать новую рекламную кампанию, а вы не можете определить ее направление, то должны выманить его. Вы можете распространить ложные слухи о том, что видели его новую рекламу и заняты сейчас подготовкой контрkamпаний. Это может заставить его выпустить свою рекламу раньше времени. Затем, когда вы на самом деле увидите ее, вы сможете приступить к разработке подходящих контрмер. Тот факт, что ваш конкурент начал свою кампанию раньше срока, может показаться не таким уж большим преимуществом, но он теперь действует скорее по вашему графику а не по своему. Это может быть и не так много, но все же лучше чем ничего.

В боевых действиях двух армий все обстоит точно так же. Если вы почувствовали, что готовится атака, но не можете точно определить откуда, сделайте что-нибудь, что заставило бы врага изменить свой график. Один из способов сделать это — устроить показное усиление своей обороны. Противник может решить, что если он хочет добиться успеха, то должен атаковать сейчас или никогда. (Это последнее соображение заставляет некоторых людей очень беспокоиться по поводу современной гонки вооружений.) И поскольку ваш противник будет атаковать немного раньше, чем намеревался, то сила его атаки будет несколько меньше.

Говоря просто, *кагэугокаси но хэйхо* — это стратегия, заставляющая вашего врага маршировать под звук вашего барабана. В общем-то, преимущества, которые она дает, минимальны. Однако в бою берешь все, что можешь взять,

КАГЭОСАЭ НО ХЭЙХО

Стратегия «придавливания тени» используется тогда, когда вам удалось раскрыть намерения своего врага. Эта *хэйхо* очень высокого уровня. Не ожидайте каких-либо значительных успехов в ней в течение первых двадцати лет практики.

Сущность *кагэосаэ* в том, чтобы сделать маленькое движение, которое заставило бы вашего противника изменить свою стратегию. Это вынудит его атаковать техникой, которая в списке его любимых стоит несколько ниже. Поскольку он, вероятно, будет не так искусен с альтернативной техникой, то у вас появится больше шансов противодействовать ей.

Когда вы почувствуете, что ваш противник собирается нанести вам удар в плечо, переведите свой меч в эту область и сделайте небольшой шаг вперед. Поскольку область его цели прикрыта и дистанция не совсем подходящая, он будет вынужден изменить свой план и приготовиться к другой атаке. Если похоже, что он собирается нанести вам удар в голову, резко наклонитесь вперед, когда он поднимает свой меч. Так вы окажетесь на несколько дюймов ближе к нему, и он будет вынужден сделать шаг назад, чтобы исправить *маай*. Когда он будет делать этот шаг, отклонитесь назад, снова нарушая *мс^А ай^А**.

Подобные маневры настолько незначительны, что практически не видны. Если вы примените эту стратегию достаточно искусно, то ваш противник может даже не понять, что происходит. Все дело в малейших изменениях стойки и дистанции. Если вы будете делать это постоянно, превосходя каждую его атаку на стадии подготовки, то бросите тень на его стратегию.

Какое бы движение вы ни использовали для превосхождения атаки, оно должно быть безупречным. Если оно будет слишком маленьким, слишком запоздалым или каким угодно еще, то не сработает. Ваш противник решит атаковать, несмотря на изменение ситуации, даже если будет понимать, что результаты этой атаки будут далеки от оптимальных. Это превращает *кагэосаэ* в инструмент, приемлемый только для самых опытных стратегов.

Выбор времени реагирования очень важен для большинства стратегий; для *кагэосаэ* он имеет критическое значение. Правильное время для применения этой *хэйхо* — мгновение между решением вашего противника использовать определенную технику и его первым физическим движением в ее воплощении. Когда вам удастся выполнить свое контрдействие именно в это мгновение, это называется *сэнсэнтэ^А*. И хотя на первый взгляд может показаться,

что для того, чтобы это сделать, необходимо уметь читать мысли, на самом деле это не так уж трудно.

Существует простое упражнение, которое необходимо практиковать, чтобы отточить *кагэосаэ*. Вы и ваш партнер садитесь лицом друг к другу. Вы оба поднимаете руки, как бы готовясь хлопнуть в ладоши. Полностью расслабьтесь, а затем, когда почувствуете, что ваш партнер вот-вот хлопнет, попытайтесь опередить его. Если у вас будет хоть малейшее физическое или ментальное напряжение, то вы никогда не переиграете его. Если вы слишком нервничаете, то будете хлопать произвольно, даже когда ваш партнер и не думает двигаться. Но если вы сможете полностью расслабиться и освободить свое сознание от всяких мыслей, то у вас не возникнет особых трудностей почувствовать малейшее изменение в своем партнере, которое подаст вам сигнал о его готовящемся действии.

Ваш партнер по тренировке ни в коем случае не должен относиться к этому упражнению как к соревнованию. Он должен держать сознание пустым, а затем вдруг подумать «хлопаю!» Он не должен пытаться обмануть вас. Если вы хлопнете, когда он и не собирался этого делать, он должен отрицательно покачать головой; когда вам на самом деле удастся опередить его, он должен утвердительно кивнуть. Таким сочетанием чистого намерения и моментальной ответной реакции он поможет вам сделать ваши тренировки гораздо более качественными.

В более продвинутой форме этого упражнения вы подносите правую руку к центру своей груди, а ваш партнер должен в произвольное время и в произвольном направлении хлестким движением как можно быстрее выбросить ладонь вперед, а затем вернуть ее назад. Ваша задача в том, чтобы хлопнуть ладонью по его руке до того, как он вернет ее к центру своей груди. Поскольку он может выбросить руку в любую точку в пределах своей досягаемости, то вам будет очень сложно хлопнуть по его руке. Вы не должны пытаться компенсировать свою неспособность, наклоняясь вперед и стараясь достать его руку во время движения назад. А ваш партнер не должен выбрасывать руку в точку вне зоны вашей досягаемости. Как и в предыдущем упражнении, секрет кроется в полном физическом расслаблении и *мусин*.

Достичь определенного успеха в этом упражнении не такой уж большой подвиг. Но умение использовать эту способность в самый разгар схватки—это другое дело. На это потребуются много лет практики.

Вы можете наблюдать *кагэосаэ* в действии практически на каждом футбольном матче. Нападающая команда собирается вместе на совещание, и квотербэк объявляет следующую игру. Когда игроки расходятся по своим местам, то можно заметить определенный сдвиг в защите — они почувствовали, что произойдет дальше, и несколько изменили свое построение, чтобы оказать противодействие. Это заставляет нападающего квотербэка менять свою стратегию, в то время как его команда строится. Если защищающаяся команда снова поменяет построение, чтобы сорвать его планы, ему, возможно, придется изменить стратегию еще раз. Это может продолжаться до тех пор, пока квотербэк не объявит тайм-аут, чтобы посоветоваться со своим тренером.

Чтобы использовать *кагэосаэ* в бизнесе, вы должны сорвать планы своего конкурента, пока они еще в стадии проектирования. Для примера возьмем автомобильную промышленность.

Если вы узнаете, что ваш конкурент разрабатывает маленькие спортивные автомобили, сместите акцент в своей рекламной кампании на безопасность своих больших моделей при авариях или на просторность их пассажирских салонов. Это может заставить вашего конкурента задержать начало производства.

Когда командуе армией, смотрите за линию фронта врага и раскрывайте его планы. Если он приводит в боевой порядок свои войска на вашем левом фланге, быстро введите в эту зону дополнительные силы. Если он готовится к фронтальной атаке, совершите диверсионное нападение с фланга, чтобы заставить его переместить туда свои войска. Какими бы ни были его планы, действуйте быстро, чтобы сорвать его атаку до того, как она начнется.

Используя *кагэосаэ*, вы должны стараться делать движения как можно меньшими. Если

гэцукэгэ — это «тень луны», то *кагэосаэ* — это «тень тени». Ваш враг не должен понимать, что вы делаете; он должен впадать во все большее и большее смятение.

Отличной контрмерой против *кагэосаэ* является техника, выполняемая с д^лом *сэцца но хэйхо*. Поскольку вы атакуете из любого положения без *подготовкн*, вы не даете своему противнику шанса оказать должное сопротивление. о^лридно, что обратное также верно. Чем дольше вы готовитесь, тем более уязвимы вы для *кагэосаэ*.

СИНКАГЭ НО ХЭЙХО

Синкагэ означает «тень духа» и представляет собой способ скрыть свои истинные намерения. Сущность этой стратегии в том, что вы используете одну технику, чтобы отвлечь своего противника, в то время как успешно проводите другую. Разница между этой стратегией и простым обманым движением в том, что когда вы используете *синкагэ*, то сохраняете действие своего первого движения. Обманное движение отвлекает вашего противника лишь на долю секунды; *синкагэ* может удерживать его внимание довольно долго.

Для примера рассмотрим базовую боксерскую стратегию: джэб в голову, а затем хук в корпус. Обычно это выполняется как два отдельных движения — левая рука, наносящая джэб, отводится назад в момент, когда правая рука наносит хук в корпус. Чтобы применить *синкагэ* в этой комбинации, не отводите назад левую руку. Сначала выполните джэб левой рукой в голову. Затем, когда противник его блокирует, надавите на его блокирующую руку своей левой рукой. И когда он инстинктивно начнет сопротивляться вашему давлению, не ослабляя давления левой рукой, правым кулаком нанесите хук в корпус.

Синкагэ но хэйхо — это не просто физическое отвлечение внимания. Это правда, что вы вяжете блокирующую руку противника, что облегчает успешное проведение второй техники; но гораздо более важно, что на какое-то мгновение вы переключаете его сознание с нападения на защиту. В самый первый момент, когда вы начинаете оказывать давление, его сознание должно переключиться с вашего тела на его собственную руку. И он не заметит вашего хука справа до тех пор, пока не получит его.

Вы можете делать похожие приемы, когда фехтуете; не отводите свой меч после того, как противник блокирует ваш удар. Вместо этого жестко надавите вниз. Затем, когда противник усилит сопротивление, нанесите удар ногой в пах.

Для того чтобы использовать эту стратегию с армией, используйте половину своих боевых сил для атаки одного края вражеской линии. В сражении такого рода фланговые войска будут тратить больше всего энергии из-за своих больших передвижений. Они должны атаковать врага и вцепиться в него мертвой хваткой. Время от времени их можно поддерживать, в то время как их товарищи обходят врага с другого края, нанося удары по всем возможным целям,

Цель *синкагэ* в том, чтобы поймать в ловушку сознание противника. При нормальном режиме ведения боя он концентрируется на том, чтобы атаковать вас. Его сознание сфокусировано на цели, то есть на вашем теле. Но когда вы применяете *синкагэ*, внимание противника моментально фокусируется на какой-то отдельной части его тела, в то время как все остальные части становятся крайне уязвимыми.

Синкагэ работает лучше всего против не очень опытного соперника. Противника высокого класса очень трудно отвлечь из-за его сильной ментальной дисциплины.

МЭЦУКЭНОХЭЙХО

Мэцукэ — это точка, на которой сфокусирован ваш взгляд. У этой стратегии есть множество практических применений.

Когда вы сталкиваетесь с другим фехтовальщиком, вы не должны смотреть прямо на него. Не надо также смотреть и на его меч. Войдя в состояние *мусин*, расфокусируйте взгляд и смотрите на противника так, как будто он очень далеко от вас — смотрите сквозь него куда-то вдаль.

Используя глаза таким образом, вы сильно разовьете свое периферийное зрение. Чтобы убедиться в этом, сфокусируйте взгляд на одной точке и проверьте, насколько далеко в сторону

вы видите, не сдвигая зрачки. Теперь расфокусируйте взгляд и проверьте снова. Ваше поле зрения должно стать значительно шире. Вы можете увеличить его еще больше, если будет смотреть вниз под небольшим углом. Это будет иметь огромное значение при столкновении с несколькими противниками — вы сможете видеть, что они все делают, не двигая глазами.

В индивидуальном бою смотрите вперед сквозь тело противника, сквозь его солнечное сплетение. Это позволит вам моментально заметить любое движение как его рук, так и ног. И самое главное, вы сможете заметить движение его бедер, что позволит угадать главную атаку. Это последнее обстоятельство имеет огромное значение, поскольку оно позволит вам определить, насколько далеко ваш противник собирается продвинуться вперед в своей атаке. Есть прекрасное упражнение для отработки этого, хорошенько его изучите. Станьте в естественной стойке лицом к своему партнеру по тренировке. Установите такой *маай*, чтобы партнер, вытянув руку, мог кончиками пальцев дотронуться до вашей груди. Затем он должен сделать шаг вперед и вытянуть руку так, чтобы дотронуться до вас. Когда он будет это делать, вы должны сделать шаг назад, но сохранить при этом *маай*. Когда вы отступаете, соразмерьте длину своих шагов с длиной шагов вашего партнера таким образом, чтобы после остановки движения он мог дотронуться до вашей груди, так же как и в начале только кончиками пальцев. Чтобы сделать это упражнение более интересным, ваш партнер каждый раз должен варьировать длину своего шага.

Если ваше *мэцукэ* правильно, то вы обнаружите, что, заметив его начальное движение бедер, вы легко можете предугадать длину его шага — большому шагу всегда будет предшествовать мощный разворот бедер. Ценность такой способности определять дистанцию очевидна. Если вы знаете, насколько далеко шагнет ваш противник, то сможете занять позицию для мощной контратаки еще до того, как он завершит свою атаку. (Это форма видения сквозь тень.)

Когда используете этот метод ночью, смотрите в сторону от своего противника, а не сквозь него. Центр вашего глаза заполнен рецепторами цвета, а края содержат в основном сенсоры интенсивности. Наблюдая за противником боковым зрением, вы лучше воспринимаете его движения. Но, поскольку эта техника уменьшает количество информации о зоне боевых действий, то использовать ее нужно осторожно.

Два типа зрения, видение и ощущение, называются *кэн* и *кан*. Между ними существует как физическая, так и философская разница.

Когда вы смотрите на противника при помощи *кэн*, всегда будет возникать двойственность — вы видите *его*. Это не дает вам быть объективным в отношении сражения — как только ваши глаза фокусируются на цели, то же самое делает и ваше сознание. Тем самым вы так же уверенно загоняете себя в ловушку, как если бы просто вошли в клетку. Однако если вы ощущаете, а не смотрите, то вы освобождаете свой дух. Когда вы смотрите куда-то вдаль, ваш противник становится еще одним предметом в вашем поле зрения, не более важным, чем любой другой.

Такуан, знаменитый мастер дзэн-буддизма, подробно обсуждал это в серии своих писем, которые известны всем ученикам фехтования. Суть его учения заключалась в том, что мастер меча никогда не должен позволять своему сознанию останавливаться в какой-то одной точке; сознание должно струиться сквозь события сражения, как ветер сквозь лес.

Когда вы (физически) расфокусируете взгляд и посмотрите вдаль, ваше сознание также будет расфокусировано. Поскольку ваше *мэцукэ* не находится где-то конкретно, то ваше сознание также не прибывает в каком-то конкретном месте. В этом состоянии вы можете свободно перетекать от одной цели к другой без всяких пауз.

Чтобы почувствовать, что такое расфокусированное состояние, выберите у себя на столе две точки на расстоянии двух футов одна от другой. Сначала сфокусируйтесь на той точке, что справа от вас, и дотроньтесь до нее. Затем сместите фокус на точку слева и тоже дотроньтесь до нее. Сделайте это как можно быстрее. Это иллюстрирует неправильный подход к достижению двух целей. Независимо от того, насколько быстро вы будете двигаться, вы всегда будете использовать два отдельных движения: раз-два!

Теперь, когда вы знаете, как делать неправильно, попробуйте сделать это правильно. Посмотрите вдаль. Направляя линию взгляда примерно между двумя этими точками — не позволяйте взгляду останавливаться на поверхности стола. Теперь, не меняя *мэцукэ*, по очереди дотроньтесь до двух точек. Вы обнаружите, что можете сделать это очень плавно. У вас должно возникнуть ощущение одного цельного движения, а не двух отдельных действий. Это потому что ваше сознание не останавливается ни на одной из этих точек.

У такого типа зрения есть один важный аспект. Когда вы не позволяете своему сознанию останавливаться на цели, вы отстраняетесь от нее. Такое безличное отношение очень важно для профессионального солдата. На войне, если вы остановитесь для того, чтобы поразмыслить над тем, что вещество, разбрызганное по всей стене, когда-то было человеком, то вашему врагу очень легко будет превратить вас в такие же брызги на стене. Дух солдата должен быть таким же безличным, как и пуля, которую он выпускает из своего автомата.

Преимущества правильного *мэцукэ* лучше всего можно увидеть в сражении с несколькими противниками. Когда ваше сознание не останавливается на одной цели, вы можете свободно двигаться от одного противника к другому. Даже если вы будете делать это в удобном для вас темпе, то все равно будете двигаться гораздо быстрее своих врагов. Они могут метаться, как безумные, но, позволяя своему сознанию останавливаться на каждой технике, всегда будут отставать от темпа сражения, постоянно пытаясь его нагнать.

Как видите, *мэцукэ но хэйхо* позволяет получить большое преимущество над врагом. Однако чтобы до конца использовать эту стратегию, вы должны принимать в расчет и *мэцукэ* вашего противника. Контролируя точку фокусировки его взгляда, вы сможете также контролировать его сознание и тело.

Чтобы контролировать *мэцукэ* противника, вы должны дать ему нечто, на чем он мог бы сфокусироваться. Иногда это можно сделать неожиданным Движением. Затем, если вы заставите его смотреть на что-то одно, вы без особого труда сможете заставить его перевести взгляд на что-то другое. Существует множество способов как это сделать. Но ни один из них не работает Против опытного фехтовальщика. Поскольку он видел все это уже раньше, то вы вряд ли сможете найти что-нибудь, на что ему было бы интересно посмотреть.

Новички же, с другой стороны, очень подвержены *мэцукэ но хэйхо*. У них так мало опыта, что практически все, что вы делаете, привлекает их внимание. Если новичок смотрит на ваш меч, ударьте его ногой. Если он смотрит на ваши ноги, нанесите ему рубящий удар мечом.

Еще один способ привлечь внимание новичка — это постоянно менять положение стоп. Если вы будете менять позицию ног, то это привлечет его внимание. Если вы будете продолжать это делать в течение еще какого-то времени, то он начнет приспосабливать свой *маай* к вашим стопам, а не к вашему мечу. И тогда вы сможете подойти ближе и без труда нанести ему удар.

Вы также можете порезать ему руку, чтобы отвлечь его внимание. Даже если это очень незначительная рана, она отвлечет его на некоторое время, в течение которого вы успеете нанести решающий удар. Повторю опять, это будет работать только с новичком. Старший ученик может получить довольно серьезное ранение, но и глазом при этом не моргнет — ему было больно так часто, что он просто не обратит на нее внимания.

Иногда новичок фокусирует свое внимание в попытке схватить вас за руку, держащую меч. Чтобы схватить безличностно, необходима большая практика, поэтому когда он попытается схватить вас, позвольте ему это сделать; как только его рука сомкнется на вашей, его сознание будет притянато к этой точке. И тогда он станет легкой жертвой практически любой техники.

Мэцукэ часто используется на соревнованиях по *каратэ*. Когда вы сражаетесь с кем-то, кто позволяет вам подойти к себе достаточно близко, вытяните свою левую руку в направлении лица противника, вместо того, чтобы использовать стандартную боевую стойку. Когда внимание противника отвлечется на вашу руку, атакуйте его *лоу каком*.

Существует техника убийства мечом, которая представляет собой вариацию на эту тему. Когда вы идете с левой стороны (традиционное положение младшего) от жертвы, левой рукой тихо снимите ножны со своего меча и отбросьте их назад. Когда они упадут на землю у вас за спиной, странный звук привлечет внимание вашей жертвы и заставит ее повернуться, в этот

момент вытащите меч и зарубите ее^А.

Похожую вариацию можно увидеть в технике *содэдзуки* из *тэнсин-рю*. Стоя справа от своей жертвы, укажите на что-то левой рукой. Когда он посмотрит в указанном направлении, вытащите свой короткий меч правой рукой. Левый рукав вашего кимоно, *сода*, скроет это действие, и даст вам возможность вонзить меч в его бок через рукав.

И хотя такие отвлечения внимания могут на первый взгляд показаться детскими, они могут оказаться очень эффективными. Однако, стараясь контролировать *мэцукэ* своего противника, следите за тем, чтобы ваше *мэцукэ* не притягивалось к вашим же собственным действиям. Когда вы опускаете ногу или поднимаете руку, это должно происходить так, как будто и рука, и нога двигаются сами по себе. Ваше сознание не должно оставаться в каком-то конкретном месте.

В очень узком смысле, использование *мэцукэ* — это *гихо*, техника. Это хорошая техника со множеством вариантов, но и только. Но *мэцукэ но хэйхо* гораздо глубже. Чтобы перейти от *гихо* к *хэйхо*, вы должны думать о точке фиксации взгляда как об инструменте и постоянно его использовать. Вы должны это делать как со своим собственным *мэцукэ*, так и с *мэцукэ* противника. Когда вы овладеете этим, *синоби вадза* («тайные техники») откроются вам.

Невозможно закончить подобного рода обсуждение без короткого комментария о том, нужно или нет смотреть в глаза своему противнику. По общему мнению, если смотреть в глаза противнику, то можно читать его мысли. Эта стратегия была рождена Голливудом и не имеет никакого отношения к реальности. Да, глаза новичка дадут вам знать о его намерении атаковать, но эта информация бесполезна. Проблема в том, что его реакции слишком медленные. Сигнал, который подают его глаза, настолько опережает движения его тела, что если вы будете реагировать на его глаза, то он нанесет свой удар только после вашего блока. С другой стороны, глаза старшего ученика ничего не раскрывают. Это все равно что смотреть в глубокий водоем — он разрежет вас на части, пока вы будете ожидать каких-либо перемен.

ПРИМЕЧАНИЯ

1. Определить, когда начнется атака просто; угадать ее цель гораздо труднее. Смотри обсуждение *харагэй* в главе 7.
2. *Сэнтэ*, «первая рука», означает взять инициативу. *Сэнсэнтэ*, «перед первой рукой», означает вырвать инициативу у своего противника,
3. Такуан Сохо (1573—1645) адресовал *Фудо Синме Року* Ягю Тадзима но Ками Мунэнори (1571—1646), главе второго поколения *ягю синкагэ-рю*.
4. Японский меч имеет деревянные ножны, называемые *сая*. Меч носят за поясом, режущей кромкой вверх. Для того чтобы вытащить обнаженный меч и не порезаться после того, как *сая* упали на землю, необходима большая практика. Между острым, как бритва, мечом и вашим боком нет ничего кроме тонкого кимоно.

Глава 16

Одзитэ: ответная реакция

В любой форме конфликта лучше всего самому устанавливать ритм, заставляя врага подчиняться вашим действиям — вы действуете, а он реагирует. Однако из-за превратностей войны или вашей собственной неспособности это не всегда возможно. В таких случаях вы можете оказаться в ситуации *одзитэ*, реагирования на действия противника.

Реагирование на противника, а не вместе с противником, — более чем неидеальный вариант. В такой ситуации вы не должны планировать достижение решительной победы. Вашей основной целью должно быть лишь восстановление контроля над поединком. Не игнорируйте возможность добиться победы, просто не планируйте ее.

Ваша стратегия реагирования будет часто требовать выполнения двух техник на один счет. Если вы отстаете от темпа сражения на пол счета, то это выведет вас на полсчета вперед. За второй техникой комбинации, которая редко бывает решающей, немедленно должна последовать третья, более мощная.

Секрет многих комбинаций из трех техник кроется в вашем дыхании. Обычно, выполняя первые две техники, вы делаете выдох с двумя точками акцента, вдыхаете, а затем мощно выдыхаете на третьей технике.

Показателем истинного положения дел в воинских искусствах служит то, что во многих современных школах основное внимание уделяется техникам *одзитэ*. Это абсолютно неправильно. К этим техникам нужно прибегать лишь в последнюю очередь, когда вы в проигрышном положении. Вместо того чтобы учиться тому, как выбираться из проигрышного положения, вы в первую очередь должны учиться тому, как никогда в него не попадать.

НИТОБУН НО ХЭЙХО

Нитобун — это атака с ломаным ритмом, которая используется против врага гораздо более сильного, чем вы. Если вы столкнетесь с таким противником, то, какими бы быстрыми и сильными ни были ваши атаки, он без труда сможет их блокировать. Поскольку вы не можете перехватить инициативу прямо, вы используете эту стратегию, чтобы овладеть ею косвенно.

Чтобы использовать *нитобун*, начните выполнять технику, а затем где-то на середине движения на долю секунды сделайте паузу. Эта небольшая задержка нарушит тайминг противника, и ваша атака достигнет цели. Очень важно сделать это не на счет «один-два», а с ощущением «о-дин». Если вы используете четкий ритм на два счета, то сильный противник может успеть среагировать вовремя. Однако, используя лишь небольшую паузу, вы лишите этой возможности даже очень быстрого противника.

Нитобун — это отличная стратегия для соревнований по *каратэ*. Если ваш противник очень быстр и блокирует каждую вашу атаку, вы можете перейти к этой хэйхо и добиться победы. Например, начните наносить удар бедром и плечом, на мгновение задержитесь, а затем продолжите движение плечом и рукой. Ваш первый всплеск движения спровоцирует блок со стороны противника. Но маленькая пауза заставит его блокирующую руку пройти намеченную точку столкновения до того, как ваш кулак окажется там — ваша рука пройдет за его блоком и ударит в цель.

Самая распространенная проблема с этой стратегией — слишком большое затягивание паузы. Тайминг можно очень легко проверить на предыдущем примере. Ваш кулак должен слегка задеть внутреннюю сторону блокирующей руки противника, когда она все еще выполняет блокирующее движение. Если вы заденете его руку в момент, когда она будет возвращаться после блока, то пауза была слишком длинной.

Вторая серьезная проблема *нитобун* — это сложность развить необходимую силу во второй половине удара. В большинстве техник большая часть силы удара проистекает из начального движения, особенно вращения бедер. Поскольку вы сдерживаете это начальное движение, то конечная сила техники значительно уменьшается. Фактически, техника может оказаться такой слабой, что будет практически бесполезной.

Чтобы исправить это, вы должны практиковать каждую из техник, начиная с середины. Это потребует от вас резкого приложения силы на некотором расстоянии от собственного тела. Это очень сложно и требует большой силы. Например, рассмотрим базовый удар рукой в *каратэ*. Вы должны тренироваться жестко бить без обычного вращения бедер. В некоторых системах, таких как *сёрин-рю*, это считается нормой, но ученикам других *рю* на это потребуется много часов тяжелых тренировок⁷⁴.

Эту стратегию лучше всего применять против человека, занимающего очень сильную защитную позицию: его нельзя ни спровоцировать на атаку, ни заставить отступить. Поэтому вы позволяете ему делать то, что он хочет — защищаться. Но, вы заставляете его делать это так, как вам нужно. Чтобы выполнить это, ваше начальное движение должно быть очень мощным. Это не должно только имитировать атаку, это должно *быть* настоящей атакой. Если это будет нечто меньшее, то ваш противник проигнорирует ваше действие и будет готов к финальной части вашего удара.

Чтобы добиться лучшего результата, применяйте эту стратегию в сочетании с *ити но хёси но хэйхо*. Атакуйте в стиле *икути* несколько раз и как можно быстрее. Затем, когда ваш противник замкнется на модели быстрых блоков, переключитесь на *нитобун*. (Использование

этих двух стратегий в произвольном порядке —это определенная форма *магири но хэйхо*, она приведет вашего противника в замешательство.)

В старые времена армии использовали эту хэйхо, разбивая свою атаку на две волны. Если это было правильно рассчитано по времени, то вторая волна била в цель как раз в тот момент, когда враг уже израсходовал свой боезапас.

На соревновании по *кендзюцу* нацельте мощный удар в голову противника, а затем сделайте паузу. После того как блок противника пройдет мимо точки, в которой должен был быть ваш меч, вы легко сможете «зарубить» его.

На соревновании по *дзюдо* начните с подсечки. Ваш противник поднимет ногу над линией атаки. Затем, когда он начнет опускать ее на землю, продолжите выполнение подсечки. Вы также можете попробовать выполнить бросок через бедро. «Войдите», а затем, когда ваш соперник напряжется, чтобы сопротивляться, подождите. Когда он обнаружит, что вы не тянете его, чтобы бросить, он расслабится. Вот тогда вы можете продолжить бросковое движение.

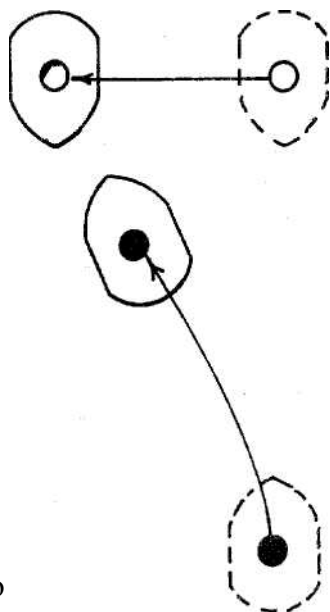
Контрдействие против *нотобун но хэйхо* — это защита с ломаным ритмом. Типичным примером может служить техника *окинава-тэ^А маваси-укэ*, древняя, двойная блокирующая техника, которую еще до сих пор можно увидеть в некоторых школах *каратэ*. В этом блоке защита на среднем уровне выполняется обеими руками. Если первый блок выполняется слишком быстро, то вторая рука, идущая сразу следом за первой, встретит атаку. (Если первый блок окажется успешным, то второй превращается в удар.)

Нитобун но хэйхо —это очень элегантная стратегия. Она требует мягкости и не должна выполняться в тяжеловесной манере на «раз-два». Если вы тонко рассчитаете время реагирования, то ваш противник может даже не понять, что вы делаете. Он будет думать, что не может блокировать из-за ошибочности своего собственного тайминга. Если ваш противник будет довольно опытным, то это окажет тяжелое воздействие на его дух.

НАГАСИ НО ХЭЙХО

Нагаси означает «течь». Эта стратегия используется против врага, мастерски владеющего *тай сабаки**. Если противник постоянно уклоняется от ваших атак, то вместо того, чтобы атаковать его несколько раз, вы просто продлеваете свою первоначальную атаку и следуете мечом за его движением.

Чтобы нанести удар с помощью этой стратегии, вы должны атаковать медленно и, поворачивая плечи и бедра, следовать за противником, куда бы он ни пошел. Только если вы будете наносить удар медленно, вы сможете изменить траекторию своего меча; если вы будете рубить быстро, то ваш клинок разовьет слишком большую инерцию и не сможет последовать за противником, когда он уклонится.



Нагаси по хэйхо

Медленная атака рождает проблемы: сила удара пропорциональна скорости клинка. Чтобы компенсировать потерю силы при медленном ударе, вы должны развить большую силу в бедрах. И тогда, когда ваш клинок достигнет цели, вы сможете повести его дальше телом.

Классическое упражнение для развития мощного вращения бедер — *сикко сабаки*, «самурайская ходьба». (Обычные упражнения, такие как приседания, не работают, потому что они не развивают мышцы поясницы, необходимые для поворота.) *Сикко сабаки* — это способ плавного передвижения в положении на коленях, используемый во всех традиционных *додзё*. Поскольку в этой позиции невозможно использовать ноги, то вы вынуждены полагаться на свои бедра. В начальной позиции оба колена находятся на полу, а ягодицы на пятках. Теперь движением бедер подайте одно колено вперед. Затем, прижав это колено к полу, выполните движение бедер, обратное первому, и подайте вперед другое колено. Немного попрактиковавшись, вы сможете с легкостью передвигаться вперед, назад и разворачиваться. Ученики традиционного *додзё* обычно первый год тренируются на коленях. На второй год, когда им разрешают выполнять техники стоя, они поворачиваются с необычайной скоростью и силой.

Второй способ тренировки *нагаси но хэйхо* заключается в том, что вас и вашего партнера связывают вместе тонкой веревкой. Ваш партнер начинает двигаться, пытаться разорвать веревку. Что бы он ни делал, вы должны сохранять небольшое провисание веревки. Очевидно, что для этого необходимо иметь сильно развитые бедра (благодаря *сикко сабаки*).

Нагаси но хэйхо — это искусство держать своего противника под постоянным давлением. Вы преследуете его своим мечом, телом и духом, не давая ему ни секунды отдыха. Когда вы следуете мечом за его движением, вы должны постоянно помнить, что удар нужно наносить силой бедер. Если вы используете руки, то тело будет вытягиваться и противнику будет очень просто парировать ваш удар.

Красота *нагаси* заключается в том, что, хотя удар наносится медленно, общая продолжительность техники относительно небольшая. Это происходит потому, что вы выполняете только одну технику — вы лишь продлеваете первоначальный удар. Эта одна медленная техника требует гораздо меньше времени, чем отведение меча назад и нанесение нового удара. Следовательно, *нагаси* оказывает гораздо большее давление на противника, чем серия простых атак.

Армия может очень эффективно использовать эту стратегию, когда имеет дело с партизанским отрядом. Обычная ошибка при атаке такой группы — это сначала яростно отбиваться, а затем, когда они отходят, останавливаться и

перегруппировываться. И хотя такая стратегия может выиграть сражение, она не может

выиграть войну. Чтобы применить *нагаси но хэйхо*, сохраняйте контакт со своим врагом любой ценой. Когда диверсионный отряд пытается выйти из боя, контратакуйте и сохраняйте постоянное давление. Не прибегайте к таким вариантам, как удар с воздуха или вызов подкрепления — они требуют слишком много времени; просто постоянно атакуйте.

Постоянно преследовать не так уж сложно, как может показаться с первого взгляда, поскольку типичный полувоенный отряд не оснащен для продолжительных боевых действий. Также им очень сложно, отступая, вести точный огонь. Поэтому преследующие войска обязательно должны сохранять постоянное давление. Если у отступающих сил не будет возможности остановиться, то они не смогут окопаться и сопротивляться сколько-нибудь серьезно.

Вы можете поддержать преследование свежими силами. Когда первоначальные преследователи начнут уставать, новые войска могут быть по воздуху доставлены в нужное место и продолжить преследование.

Если диверсанты рассеиваются, то же самое должны сделать и преследователи. И тогда они смогут преследовать партизан по отдельности. Если диверсанты уходят на базу, чтобы получить подкрепление, то это предоставит вам возможность большого сражения. В любом случае вы навязываете драку своему врагу и заставляете его драться в удобном вам стиле.

Чтобы наносить удар в стиле *нагаси*, необходимо развить специальную группу мышц. То же самое и с армией. Не важно, преследуете вы своего врага мечом или группой войск, принцип остается тем же. Ваше первоначальное движение, подкрепленное силой центра, продлевается и преследует вашего противника, когда он пытается уклониться. Вы не используете серию техник; вы используете один длинный, медленный удар, который не прекращается до тех пор, пока не достигнет цели.

Нагаси но хэйхо редко бывает решающей стратегией — какой бы большой ни была сила ваших бедер, с помощью этой техники вы не сможете нанести очень сильный удар. Но она оказывает очень большое воздействие на дух противника, воздействие, которое совершенно не пропорционально реальной опасности этой стратегии. Когда ваш противник обнаруживает, что его преследует неумолимая сила, то его стратегия «ударить-и-убежать» больше не кажется ему практически осуществимой. Чем дольше длится преследование, тем больше оно ломает его дух.

ДЗЭНТАЙ НО ХЭЙХО

Дзэнтай означает «все тело». В этой *хэйхо* вы разрубаете все части тела противника одним ударом меча.

Обычно, когда вы атакуете) вы выбираете определенную цель: голову, шею, плечи и так далее. В *дзэнтай но хэйхо* вы смотрите гораздо шире. Если защита вашего противника слишком сильна, сделайте целью все его тело. Одним ударом атакуйте руки, голову, тело и ноги. Когда он блокирует вашу атаку на верхнем уровне, продолжайте ее, атакуя все, что можете (можете нанести удар даже по стопам ног).

Эта стратегия очень похожа на *нагаси но хэйхо*. Разница заключается лишь в том, что в *нагаси* вы наносите удар медленно, а затем меняете направление и следуете за целью. В *дзэнтай* же вы рубите мощно и ведете меч вдоль линии первоначальной атаки. Когда противник парирует вашу первоначальную атаку, вы продолжаете мощно вести меч бедрами, плечами и волей, не особенно заботясь о новых целях, которые могут возникнуть перед вашим клинком.

Дзэнтай требует большой силы и выносливости; ключ к этой стратегии — в контроле дыхания. Вы должны дышать только животом, если хотите, чтобы у вас осталось достаточно воздуха на то, чтобы нанести глубокий удар в конце движения. Классическое упражнение для развития контроля над дыханием — *мисоги* ".

Практика *мисоги* заключается в том, что вы дышите по определенной схеме: вдох (пять секунд), задержка дыхания (пять секунд), выдох (десять секунд). Во время выполнения *мисоги* грудь не должна двигаться; вдыхайте и выдыхайте животом. Вдыхая, представляйте, что воздух идет от носа к макушке головы. Когда задерживаете дыхание, представляйте, что воздух медленно опускается из головы в нижнюю часть живота. Выдох делайте через рот.

Когда практикуете *мисоги*, поток воздуха должен оставаться постоянным. Не хватайте судорожно воздух во время вдоха. То же самое относится и к выдоху: выдыхайте равномерно и по истечении десяти секунд резко оборвите поток воздуха. Если вы сконцентрируетесь на звуке (он должен быть равномерный) вдоха и выдоха, то это поможет вам контролировать поток воздуха.

После того как вы овладеете *мисоги* с полным циклом в двадцать секунд, постепенно увеличивайте длительность цикла (соотношение между вдохом, задержкой дыхания и выдохом остается постоянным 1:1:2) до одной минуты. Инструктора, которые хотят упрочить свой имидж бессердечных животных, обычно устраивают практику *мисоги* в наихудшее для этого время — в конце тренировки. Для того чтобы сохранять минутный дыхательный цикл, когда каждая клетка тела вопиет о кислороде, требуется железная сила воли. Тот факт, что *сэнсэй* делает это без всяких усилий, служит назиданием для учеников. (Большинство новичков твердо убеждены в том, что старик научился впитывать кислород кожей.)

И хотя контроль дыхания важен в каждой технике, в *дзэнтай* он обязателен. Вы мощно атакуете, сила вашего выдоха соответствует силе вашего удара, и затем вы продолжаете этот выдох на протяжении всей техники. Если вы позволите своему дыханию затухнуть, то затухнет и ваша сила.

Плюс к физической выносливости вам еще понадобится выносливость духовная. Если вам не удастся задеть ни одной части тела противника, то вы будете настолько далеко вытянуты вперед, что быстрый отход окажется просто невозможен. Это делает *дзэнтай* техникой типа *все-или-ничего*. Эта техника не для слабонервных.

И хотя *дзэнтай но хэйхо* выполняется несколько в иной манере, ее психологическое воздействие на противника сходно с *нагаси но хэйхо*. Игнорируя блок и продолжая атаку, вы тем самым вселяете в сознание противника сомнение — он начинает сомневаться в эффективности своей техники.

Удар мечом, используемый в *дзэнтай*, имеет множество разных названий. В *нитэнити-рю* он называется *эн-гири*. *Эн* — это круг, обозначающий всеобщность. В *тэнсин-рю* и *синто-рю* он называется *такэ-гири*, «рубка бамбука». Это указывает на то, что удар наносится с таким ощущением, как будто бамбук разрубается по всей длине от верхушки до самого основания. Оба названия говорят о том, что вы должны рубить всего своего противника, а не какую-то его часть.

Классическая стратегия *каратэ* заключается в том, что *каратэка* стоит на месте и контратакует. Однако, блокируя без движения уклонения, он ставит себя в положение, идеально подходящее для быстрой и смертельной контратаки. Когда вы сталкиваетесь с таким человеком, используйте *дзэнтай*. Атакуйте любой техникой, а затем, когда он блокирует, не пытайтесь вернуться в исходное положение. Продолжайте свое первоначальное движение и всем телом врежьтесь в своего противника. Это разрушит его контр действие. Это также заставит его начать использовать *тай сабаки*, что разрушит его стратегию. На соревновании по *дзюдо* вы также можете использовать эту *хэйхо*. Когда вы входите для броска, ваш противник может оказать сопротивление, планируя выполнить контрбросок в момент, когда вы примете позицию для следующей атаки. Чтобы сорвать его план, продолжайте свою первоначальную атаку, даже если это потребует оставаться неподвижным в определенной позиции значительное количество времени. Если вы не будете менять позицию, то противнику будет очень сложно вас бросить, и рано или поздно у него кончится либо сила, либо терпение. Если он ослабеет, то ваша первоначальная техника может быть успешно завершена. Если он поменяет позицию, то вы сможете использовать другую технику. В любом случае вы не дадите ему ни секунды на то, чтобы прийти в себя.

Применяйте *дзэнтай но хэйхо* с ощущением тяжести. Представьте, что ваши руки сделаны из свинца, а ваше тело тяжелое как гора. Вы пытаетесь вогнать своего противника в землю своим весом, а не только своей силой. Классическая аналогия, взятая из китайского искусства *тай цзи цюань*: представьте, что ваши кости сделаны из железа, а мышцы из ваты. Это очень близко к идеальному ощущению.

МЭНДЗУКИ но хэйхо

Мэндзуки, «прямой удар в лицо», — это стратегия, которую можно эффективно использовать против противника с низким или средним уровнем подготовки. Она применяется, когда вы понимаете, что не можете зарубить своего противника одним решительным ударом. Нанося колющий удар противнику в лицо, вы заставляете его отступить назад. Затем вы немедленно наносите ему глубокий рубящий удар.

Колющий удар в лицо редко вызывает большое движение назад, поэтому следующий удар должен быть нанесен буквально в мгновение ока. В этом отношении эта стратегия очень похожа на *нараи но хэйхо*. Ваша главная атака должна начинаться вместе с *мэндзуки*, поскольку если вы остановитесь, чтобы посмотреть, отклонился ваш противник назад или нет, то вторая техника запоздает.

Выполняя колющий удар, никогда не позволяйте себе чересчур растягиваться, иначе вы не сможете мгновенно выполнить следующее действие. Мощно вытолкните меч бедрами вперед, как будто хотите вонзить его в череп противника по самую рукоять. Затем используйте это же самое движение, чтобы начать главную атаку. Обычно выполняют колющий удар в лицо, а затем, когда противник отступает назад, наносят режущий удар по запястью. Выполняя это, не поднимайте лезвие меча. режьте весом тела, в стиле *дзэнтай*.

На соревновании по *каратэ* сделайте левой рукой быстрый выпад противнику в глаза — этот удар называется *мжакуси-ути* — и продолжите его ударом правой руки в корпус. Удар левой — это всего лишь быстрое, хлесткое движение, предназначенное для того, чтобы скрыть вашу настоящую атаку, поэтому больше сконцентрируйтесь на скорости, а не на силе. Для того чтобы атака сработала, обе техники должны быть выполнены одним движением. Мощно оттолкнитесь правой ногой и позвольте своему телу развернуться влево. Когда ваши плечи повернутся, вперед внезапно вылетает ваш левый кулак, а долей



***Утидати* (в белой куртке) поднимает свой меч для атаки, но отклоняется назад, когда *ситати* взрывается техникой *мэндзуки*.**

секунды позже за ним следует правый. Поскольку две различные техники рук объединены вращением вашего тела и выполняются на одном дыхании, то они превратятся в одно движение — ваш правый кулак устремится вперед до того, как левый начнет двигаться назад.

В споре сделайте совершенно эпатажное заявление. Ваш оппонент может быть настолько ошеломлен, что его ум прекратит на какое-то время функционировать логически. И тогда вы сможете продолжить свою главную аргументацию при минимальной интеллектуальной оппозиции. Как и при работе с мечом, чем более шокирующим будет ваше первоначальное движение, тем лучше оно сработает как отвлекающий маневр. Классическое

военное применение *мэндзуки* — это артиллерийский заградительный огонь. (Он отличается от бомбардировки, которую используют для уничтожения вражеских позиций; заградительный огонь должен быть частью основной атаки.) При заградительном огне (см. стр. 150) снаряды падают прямо перед продвигающейся вперед пехотой. Цель в том, чтобы заставить вражеские войска искать укрытие, в то время как пехота уже атакует. Чтобы это сработало, пехота должна держаться как можно ближе к разрывающимся снарядам своей же артиллерии. Это позволит им добраться до цели раньше, чем вражеские войска смогут прийти в себя.

КАДОНОХЭЙХО

Кадо-гури, «разрушение угла», очень тесно связано *смэндзуки*. Согласно этой стратегии, если вы не можете нанести решительный удар, вы должны «брать» то, что можете «взять».

Любой конфликт лучше всего разрешить одной-единственной техникой. Это оставляет минимум места для ошибок — никто не совершенен, и если вы будете сражаться достаточно долго, то *непрерывно* совершите ошибку. Однако короткие поединки не всегда возможны. *Кадо* учит не тратить времени. Если вы не можете уничтожить своего противника немедленно, выберите какую-нибудь второстепенную цель.

Младшие стратеги имеют обыкновение слишком часто использовать эту *хэйхо*. Новичкам же вообще следует избегать ее применения: используя избыточное количество мелких техник, которые очень легко выполнить, они часто теряют из виду основную цель. К тому же мелкие техники делают мелким дух. Чтобы противостоять этому, новички должны заставлять себя применять большие техники и широкие, мощные стратегии.

Результаты чрезмерного использования *кадо* явно видны в спортивном варианте *кэндо*. Из-за системы очков, существующей в *кэндо*, спортсмены прыгают на кончиках пальцев и полагаются на маленькие, быстрые удары. Вы никогда не научитесь Пути Стратегии, если будете фехтовать таким образом. (Простой способ излечить эту проблему — сделать так, чтобы для получения очка *синай* нужно было перед ударом занести так, чтобы он коснулся ягодиц. Это уничтожило бы все маленькие техники.)

Кадо но хэйхо нужно использовать главным образом как отход после провалившейся основной атаки. Когда вы наносите удар по главной цели, а ваш удар блокируется, используйте оставшуюся энергию для удара по второстепенной цели. Это даст вам дополнительное время, чтобы оторваться от противника.

На поле боя *кадо* является стандартной стратегией. Самолет, поддерживающий выполнение наземной миссии, наносит удар по основной цели, а затем, по дороге, расстреливает все, что представляет какой-нибудь интерес. Главная цель может стоять того, чтобы рискнуть дорогим самолетом и тренированным пилотом, второстепенные цели очень редко этого стоят. Эти второстепенные цели никогда не станут целью отдельных миссий, но если уж самолет здесь, то он может что-нибудь сделать и с ними. Конечно, одна из этих незначительных

целей может оказаться очень важной — это может оказаться вражеский штаб или коммуникационный центр — но на это не нужно рассчитывать. В большинстве случаев вы используете *кадо но хэйхо* только для создания неудобств противнику.

Эта стратегия может также использоваться как вступительная атака, но только против новичков. Фехтуя с новичком, нанесите ему удар по руке. Это заставит его отпрянуть назад, что позволит вашей главной атаке прорваться к основной цели. Необходимо, чтобы вы научились оценивать степень мастерства своего противника до того, как будете пытаться использовать эту стратегию. Вы не сможете заставить старшего ученика отойти назад, нанеся ему удар по руке. Он воспользуется вашей маленькой техникой как возможностью для своего контрудара.

Вы также можете использовать непрерывную серию атак *кадо-гури*, но, повторю снова, только с новичками. Множество мелких ран может настолько ослабить вашего противника, что он не сможет эффективно действовать. Опасность такого рода использования *кадо* состоит в том, что если вы будете тратить слишком много времени на длинные серии маленьких ударов, то можете совершить ошибку. Это может дать вашему неопытному противнику возможность

случайно вас убить.

Кадо но хэйхо очень часто используется для того, чтобы уменьшить способность противника к нападению. Это можно часто наблюдать на соревнованиях по боксу. Если ваш противник очень хорошо владеет левым джэбом, сделайте его левую руку целью своих ударов. Вместо того чтобы целить в голову или тело, просто продолжайте бить в его руку. После нескольких таких раундов она будет болеть так сильно, что он не сможет больше эффективно использовать ее.

Та же самая стратегия может быть использована и на соревнованиях по *каратэ*. Примите стандартную боевую стойку и постепенно отставьте локти в стороны. Это откроет ваши ребра для атаки. Затем, когда ваш противник будет атаковать *маваси-гири*, опустите локти и напрягите мышцы при помощи *сан-тин*. Вместо того чтобы ударить вас в бок, подъем его стопы врежется в ваш острый локоть. Это, как правило, выбивает несколько пальцев на ноге или приводит к перелому мелких костей стопы.

На соревновании по *дзюдо*, когда вы входите, чтобы захватить противника за куртку, захватывайте и кожу. Эта неожиданная боль заставит его податься назад и выйти из равновесия. И тогда вам будет несложно его бросить.

КОКОРОДЗУКИ но хэйхо

Когда ваш удар парирован, не выпускайте из виду основную цель и нанесите противнику колющий удар в сердце.

Если вы будете мыслить мелко, то после неудачной атаки у вас постоянно будет возникать желание отойти и попытаться сделать что-то другое. Но если вы сосредоточитесь на уничтожении врага, то обнаружите, что можете продолжать действовать после неудачи и все равно победить. Если вы работаете с мечом, то это означает, что вы всегда должны целить в сердце. Даже когда вы наносите удар противнику по голове, ваше внимание остается сфокусированным на его сердце, и вы должны попытаться рубить так глубоко, чтобы достать до него. Это и есть *кокородзуки*.

Как уже отмечалось раньше, У Чи описывал поле боя как «землю живых трупов». Никогда не забывайте об этом. Умереть — это судьба солдата. Выживание на войне — это чаще всего дело везения. Если дело обстоит таким образом, то ваша смерть будет иметь мало смысла до тех пор, пока вы не уничтожите своего врага. Время, которое вы потратили на выживание, а не на достижение этой цели, — это попусту потраченное время — умирающий человек разбрасывается ценным временем.

Ритм атаки новичков обычно такой: раз и два и три. С другой стороны, старшие ученики атакуют на счет раз-два-три. Не теряя ни мгновения, они с каждым движением продвигаются вперед к сердцу противника. Это есть сама суть сражения, и это необходимо изучить как можно глубже.

Человек инстинктивно защищает сердце, поэтому прямая атака может быть отбита, особенно если вы фехтуете с сильным противником. В такой ситуации вам придется сделать *кокородзуки* продолжением своей главной атаки. Один из способов этого иллюстрируется в *ката иайдзюцу*, известной как *кирицукэ но кэн*. Эта *ката* начинается с мощного удара слева направо. Когда ваш противник блокирует его, быстро опустите свой правый локоть, разворачивая режущую кромку меча влево. Затем, используя *сори* своего клинка, обойдите его блок снизу и нанесите колющий удар в сердце.

В сражении между армиями, поскольку конфликт ограничен войсками, расположенными вдоль линии сражения, война может продолжаться долго. И даже если потери будут достаточно тяжелыми, это все равно будет применением *кадо но хэйхо*. Первая мировая война отличный тому пример. Однако вторгаясь вглубь страны, как это было во Второй мировой войне, вы можете уничтожить способность нации вести войну. (В последние годы было несколько вооруженных конфликтов, в которых этот урок не был учтен, что привело к предсказуемым результатам.)

Стратегия ведения военных действий между нациями точно такая же, как и между

отдельными людьми. В индивидуальном поединке ваш противник представляет собой потенциальную опасность до тех пор, пока бьется его сердце. То же самое относится и к стране. В настоящее время недостаточно просто уничтожить армию. Чтобы победить, вы должны уничтожить способность нации выставлять армию.

В древности, когда армия одерживала победу в битве, она продолжала уничтожать врага до конца. Победители разрушали до основания города неприятеля и отравляли его поля. Современный человек слишком цивилизован, чтобы делать это. Поэтому он продолжает вести одни и те же войны, поколение за поколением, с теми же самыми врагами, ценой миллионов жизней. Чингисхан ужаснулся бы такому варварству.

ПРИМЕЧАНИЯ

1. Классический удар *каратэ* японского стиля, *сэйкэндзюки*, начинается из положения, когда кулак прижат к бедру, ладонью вверх. Затем он выталкивается вперед резким поворотом бедер.
2. Искусство *окинава-тэ* было истоком *каратэ*.
3. *Нагаси* — это еще одно чтение того же иероглифа, что читается *кйкрю*, например, в названии *итто-рю*.
4. *Тай сабаки* — это движения уклонения. Поскольку удар японского меча невозможно заблокировать с помощью одной лишь силы рук, то фехтовальщики являются величайшими мастерами этого искусства.
5. *Мисоги* означает «очищение» и является частью *синто*, исконной японской религии. Это упражнение преподается в большинстве школ *айкидо*, относящихся к стилю Уэсиба. Уэсиба научился ему у Дэгути, главы ответвления *синто омото-кё*.
6. Стандартный захват в большинстве техник *дзюдо*: одна рука захватывает рукав противника, а другая — отворот его куртки.

Глава 17

Осаэ: Контроль

Существует множество видов воинского искусства, которые основываются на контроле противника. И хотя первоначально это использовалось как средство, ведущее к цели, теперь все очень сильно изменилось. Реальность конфликта была так затуманена общественной моралью, что пленение врага стало рассматриваться как более высокая цель, чем просто его убийство.

Основная проблема в контроле противника следующая: что произойдет, когда вы его отпустите? Полиция вынуждена ежедневно сталкиваться с этой проблемой. В цивилизованном обществе, где преступники составляют лишь незначительную долю от общего населения, это допустимая стратегия. На войне, где 50 процентов людей пытается вас убить, она становится неприменимой.

Грустный факт заключается в том, что когда вы держите врага, он тоже держит вас. Вы не можете обездвигнуть противника, не обездвигнув самого себя, а в открытом бою это фатально.

Первоначально *осаэ* предназначалось для того, чтобы ограничить движения врага. После того как это достигалось, с ним можно было разделаться, не подвергаясь особой опасности. Держать противника рядом с собой как источник постоянной опасности — это довольно странная концепция, если взглянуть на нее объективно.

Вы всегда должны рассматривать различные стратегии контроля врага в их правильном контексте. Вашей конечной целью является уничтожение противника; ограничение его движения — это всего лишь средство достижения цели. После того как вы обуздали его, вы должны продолжать двигаться к цели, не ослабляя давления. Если вы расслабитесь хоть на мгновение, вам придется все начинать сначала.

МАКУРА ОСАЭ НО ХЭЙХО

Макура осаэ означает «прижимание подушки». Это стратегия получения контроля над

противником путем ограничения подвижности его головы. Поэтическое название этой техники может ввести в заблуждение того, кто не знает, что японская подушка намного меньше и жестче западной. Эта *хэйхо* не должна восприниматься как мягкая или щадящая. Если вы будете удерживать голову противника на месте так же плотно, как японская подушка, то сможете контролировать все его тело.

В ближнем бою невозможно иммобилизовать все тело противника обычными методами. Вы не можете одновременно контролировать его руки, ноги и туловище. Однако, зафиксировав его голову, вы можете очень сильно ограничить движения всего остального тела.

Чтобы убедиться в этом, нанесите удар кулаком по воображаемой цели. Вложите как можно больше силы в свой удар, используйте движение бедер и плеч. Теперь посмотрите, насколько жестко вы можете ударить, если ваша голова будет плотно прижата к стене. Даже если ваша голова будет находиться в самом выгодном положении, вы обнаружите, что сила вашего удара заметно уменьшилась. Это пример базовой теории, лежащей в основе *макура осаэ*.

Сражаясь на близкой дистанции, давите снизу вверх на подбородок противника. Когда его голова уйдет назад, он станет слабее и не сможет свободно двигаться. Поскольку его зона досягаемости и сила ограничены, вы сможете спокойно ударить или бросить его.

Когда фехтуете, удерживайте голову противника внизу непрерывной серией ударов. Нацельте очень мощный удар врагу в голову. Если он отпрянет назад, следуйте за ним, непрерывно нанося град ударов, нацеленных в голову, заставляя противника держать ее опущенной вниз. Из этого положения он не сможет достаточно эффективно ни атаковать, ни защищаться. Вы можете создать похожую ситуацию серией колющих ударов в направлении глаз.

Вы также можете иммобилизовать голову человека, и соответственно все его тело, зафиксировав его *мэцукэ*. Медленно водите кончиком своего меча, пока он не притянет взгляд противника, затем медленно уменьшайте движение меча. Когда вы в конце концов перестанете двигать мечом, голова противника также перестанет двигаться. Если вы будете использовать эту стратегию против робкого и не уверенного в себе противника, то он просто застынет на месте.

(Это, возможно, было первоначальной целью того, что известно как военная парадная стойка. Гораздо легче контролировать человека, когда он стоит навытяжку, чем когда он расслаблен.)

Голова армии — это ее командир. Поэтому атака армии должна быть скоординирована с диверсионным нападением на командный пункт. Если командующий армии вынужден (буквально) держать голову опущенной, то он не сможет свободно маневрировать своими войсками, чтобы оказать противодействие. Давление на вражеский командный пункт начинается до основной атаки и продолжается до тех пор, пока враг не будет разбит.

Такая же стратегия может быть использована и в бизнесе. Захват корпорации должен быть скоординирован с атакой на личное состояние ее президента. Это не позволит ему уделить все свое внимание положению дел в своей корпорации.

Когда используете *макура осаэ но хэйхо*, вы должны иметь в виду тот факт, что только ограничиваете подвижность своего противника, но не обездвиживаете его полностью. Поэтому он будет пытаться вырваться, а значит попытается вас атаковать. Но если вы крепко зафиксируете его голову, то сила его ударов будет настолько незначительной, что вы просто сможете их проигнорировать.

КУДЗУСИ НО ХЭЙХО

Кудзуси — это действие, цель которого — сломать стойку противника. Вы наблюдаете за линией его плеч и не даете ей принять горизонтальное положение. Если вам это удастся, то сила и подвижность вашего противника будут значительно уменьшены.

Чтобы увидеть эту стратегию в действии, попросите своего партнера по тренировке принять крепкую стойку и попытайтесь сдвинуть его с места. Если у него действительно хорошая стойка, то вы обнаружите, что сделать это довольно сложно. Теперь измените линию его плеч — попросите приподнять одно плечо на дюйм выше другого. На этот раз ваша задача

будет значительно легче — даже с помощью небольшого усилия вы сможете сдвинуть вашего партнера в любую сторону, в какую только пожелаете.

В *дзюдзюцу* броску всегда предшествует *кудзуси*. Сначала вы толкаете, тянете или поворачиваете своего противника, добиваясь, чтобы линия его плеч сломалась, а затем бросаете его. Выполнить бросок без этого действия в лучшем случае будет очень сложно, а обычно просто невозможно.

Когда вы фехтуете, то иногда выполняете ложные действия, *мисэкакэ*, чтобы открыть определенную линию атаки. Делая это, следите за тем, влияет ли ваше *мисэкакэ* на линию плеч вашего противника. Если нет, то любая последующая атака, вероятнее всего, провалится.

Во время соревнования по *каратэ* атакуйте техниками, нацеленными в голову или пах противника, и наблюдайте за его плечами, когда он блокирует. Если он поднимает или опускает плечи вместе с блокирующей рукой, то тем самым ослабляет всю свою стойку. Другими словами, он применяет *кудзуси* к самому себе. Наблюдайте за его плечами внимательно и атакуйте, как только он начнет двигаться.

Обычно когда вы хотите применить *кудзуси*, то сталкиваетесь с тем, что сделать это напрямую очень сложно. Как правило, для успешного применения этой стратегии требуется определенное сочетание сил. Вместо того чтобы пытаться сдвинуть плечи противника простым вращением или рывком, вы должны использовать вращение и рывок одновременно. Когда вы прикладываете силу вдоль сложной) изогнутой в пространстве линии, то противнику гораздо сложнее сопротивляться.

Когда вы имеете дело с отдельным человеком, то контролировать линию его плеч довольно просто. Но не все сражения ведутся с одним человеком.

Когда вы изучаете конкурирующую фирму, то должны воспринимать ее главные отделы как плечи. Если вы хотите ослабить фирму, заставьте ее направить часть денежного оборота на расширение производственных помещений, Еще одна возможность — это заставить ее тратить наличные деньги на дополнительную рекламу. Любая из этих диверсий равносильна воздействию на линию плеч отдельного человека.

В любой армии должно быть равновесие между силами резерва и войсками на линии фронта. Если резервный корпус слишком велик, то действующих солдат будет недостаточно для того, чтобы организовать наступление. С другой стороны, если силы резерва будут слишком маленькими, то нельзя будет вести эффективную оборону.

Очевидный способ ослабить армию — это разбить ее боевые части. Но иногда это требует больших затрат. Менее прямой путь — заставить врага укреплять другие части своей армии, не боевые. У вашего противника ограниченное количество людей и средств, которые он может использовать, поэтому, усиливая одну часть армии, он тем самым ослабляет другую. Проще говоря, чем больше людей за пишущими машинками, тем меньше у орудий.

Кудзуси но хэйхо — это отличный пример правильного использования *осаэ*. Оно используется только как средство, подготавливающее почву для вашей главной стратегии. Это означает, что ваши контролирующая и побеждающая стратегии должны быть так тесно сплетены, чтобы со стороны они выглядели как одно целое. Фактически, во многих школах *кудзуси* не преподается как отдельная стратегия; она всегда преподносится как составная часть техники. Такой она и должна быть.

СЁСОЦУ НО ХЭЙХО

Армия состоит из *сёсоцу*, подчиненных. Эта стратегия учит тому, что если вы будете воспринимать своего противника не как врага, а как подчиненного, то сможете отдавать ему приказы.

Например, если ваш противник поднимает руку, чтобы нанести вам удар, посмотрите на него с раздраженным видом и скажите: «Прекрати это!» Затем, когда он застынет на мгновение в замешательстве, ударьте его несколько раз подряд.

Полицейские офицеры знакомы с этой стратегией очень хорошо. Когда офицер попадает в опасную ситуацию и кричит: «всем к стене!», все это делают, потому что он относится к ним

как к своим войскам. Полицейские называют это командным присутствием, что является еще одним проявлением *айки*.

Используя эту стратегию, никогда не прибегайте к угрозам. Никогда не говорите: «Сделай, а не то ...» поскольку это предполагает, что ваш враг может не подчиниться вам.

Вероятно, у вас был опыт, когда вам говорили что-то сделать, и вы, сделав это, сами удивлялись: «С какой стати я это сделал?» Вы подчинились, потому что человек, который отдал вам приказ, был уверен, что вы его выполните. Сказать «ты это сделаешь» можно двумя совершенно разными способами. В первом случае вы говорите так, как будто это бесспорный факт, а во втором — как будто всего лишь надеетесь, что это произойдет. И именно эта разница является ключевой в этой стратегии.

Команды отдаются не обязательно вербально. Когда вы сталкиваетесь лицом к лицу с врагом, стойте во весь рост и двигайтесь прямо на него. Если вы будете уверены в том, что он отступит, то он так и сделает. В этом случае вы приказываете ему своей позой. (Это будет вариантом *котуку но хэйхо*.) Когда вы приказываете противнику своей позой, не принимайте никаких боевых стоек, особенно оборонительного характера. Это будет означать, что вы думаете о том, что он может не отступить.

С самого детства человека учат подчиняться авторитетам. *Сёсоцу* лишь использует то, что уже заложено в человеке. Если применить ее правильно, то она минует взрослый интеллект вашего противника и окажет воздействие на центр детских эмоций. Вы думаете о своем враге как о маленьком ребенке и идете прямо на него, зная, что он не посмеет оказать вам сопротивление. Не просите его, просто прикажите своей позой или голосом.

Эта стратегия — то, что связует воедино большие армии. Маленькие элитные части атакуют благодаря своему *esprit de corps* (кастовому духу, чести мундира); большие формирования атакуют потому, что им приказали это сделать. Находясь в меньшинстве и будучи гораздо хуже вооруженным, офицер вынужден полагаться только на *сёсоцу*. Он должен отдавать приказы, особенно непопулярные, не задумываясь о том, что их могут не выполнить. В противном случае катастрофа неминуема. *Сёсоцу* не работает против хорошо организованной группы, поскольку их коллективная воля намного сильнее, чем ваша индивидуальная. Чтобы приказывать такой группе, вы сначала должны превратить ее в толпу. И тогда вы сможете относиться к толпе так, как будто это один человек с очень низкими умственными способностями.

Хорошо тренированная группа сражается как единое целое) причем никто из группы не думает о своих товарищах — они тренировались вместе так долго, что заранее знают реакцию друг друга на ту или иную ситуацию. Это позволяет каждому члену группы сфокусировать свое внимание на цели. Чтобы разрушить эту сплоченность, заставьте их больше думать друг о друге.

Один из способов разорвать связь между членами группы — сконцентрироваться на одном человеке. Ударьте его так, чтобы он упал на одного из своих товарищей по команде. Когда это произойдет, другие члены группы начнут беспокоиться о том, как бы не споткнуться об упавшего, а не о нападении на вас. Как только вы почувствуете недостаток скоординированности в группе начните выкрикивать приказы. Это вызовет еще большее замешательство которое позволит вам сбить с ног еще несколько человек.

Сёсоцу но хэйхо — это секрет того, как получить хорошее обслуживание в любом бизнесе. Если ваше поведение будет говорить о том, что вы и представить себе не можете, что получите что-нибудь, кроме самого лучшего, то, как правило, вы будете получать первоклассное обслуживание. Это должно быть неподдельное чувство уверенности в себе; если вы будете вести себя оскорбительно и пренебрежительно, то персонал найдет способ поквитаться с вами.

Это стратегия, к которой вы придете в будущем. С возрастом она будет становиться все совершеннее. Молодые люди могут быть быстрыми и сильными, но вы редко увидите, чтобы у кого-нибудь из них была достаточная для этой *хэйхо* сила воли.

хисиги НО ХЭЙХО

Когда вы вступаете в поединок, вы должны делать это с желанием полностью уничтожить своего врага; простого желания победить недостаточно. Это не означает, что вы должны всегда уничтожать своего врага. Но каждая ваша техника должна быть выполнена с таким намерением.

Основная максима искусства каратэ: «Один удар, одна смерть». Практикующий это искусство уверен в том, что если ему приходится бить человека больше одного раза, то он делает что-то не так. И дело тут не в каких-то секретных болевых точках; это чистая, беспримесная сила. Каратэка не пытается причинить боль; он даже никогда не думает о боли. Он просто концентрируется на переламывании костей.

Даже когда вы занимаетесь в *dodzё* среди друзей, вы должны делать это с *хисиги*. Бейте со всей силой, а затем останавливайте свой удар в сантиметре от цели. Потратьте какое-то время на разбивание досок и кирпичей. Любая другая тренировка — всего лишь игра; она никогда не научит вас Пути Стратегии.

Стиль мышления имеет инерцию. Вы не можете годами мыслить мягко, а затем неожиданно изменить образ мысли, когда возникнет необходимость. Практика не делает вас совершенным; она делает вас постоянным.

Во многих странах существует закон: когда вас атакуют, вы можете только защищаться. Вы не можете наказать нападающего. Вы можете не дать ему себя ударить, но не можете травмировать его больше, чем это необходимо. Такие законы, конечно, морально возвышены, но они явно были созданы людьми без какого-либо боевого опыта. В бою нет места морали. Всякий, кто пытается драться согласно набору правил, более ограниченному, чем набор правил противника, действует в заведомо проигрышных условиях.

Битва, которая ведется по правилам, по определению является спортом. Это хорошо до тех пор, пока вы получаете от этого удовольствие. Когда же вы перестаете развлекаться, наступает время отбросить правила и сконцентрироваться на уничтожении врага. На самом деле, если подходить к столкновению со стратегией *хисиги*, то многие драки были бы прекращены еще до своего начала. Если ваш противник очень зол и хочет причинить вам боль, то он, вероятно, будет согласен с тем фактом, что тоже может пострадать. Но если он почувствует, что вы хотите уничтожить его, то это совершенно изменит его настрой. И если мысль о травме не пугала его, то мысль о смерти может моментально охладить его пыл.

Эта стратегия часто используется на соревнованиях по бесконтактному *каратэ*. Все смертельно опасные удары останавливаются перед самым контактом. И хотя травмы случаются довольно часто, они все случайны. Выходите на площадку, излучая ауру смерти и разрушения. Это приведет противника в замешательство и иммобилизует его дух. Он вступает в соревнование, чтобы бороться за трофей. Теперь же он сталкивается с перспективой бороться за жизнь. И даже если рациональная часть его сознания говорит ему, что нет никакой опасности, что он защищен правилами, его первобытная часть не так уж в этом уверена. Она хочет выжить. И поэтому он занимает оборонительную позицию еще до того, как начинается матч. Он больше не думает о том, чтобы победить, теперь он хочет лишь одного — выжить. С таким отношением он, возможно, сможет выжить, но никогда не сможет победить.

Хисиги но хэйхо — это не нечто вещественное, это осознание реальности войны. Милосердие — это нечто, даруемое победителем. О нем никогда не следует думать до или во время битвы. Сначала победите. Потом, и только потом, размышляйте, что делать дальше.

Глава 18

Сутэми: самопожертвование

Большинство людей уверено в том, что стремление выжить — это естественный инстинкт. Поэтому вы можете предположить, что ваш противник будет ожидать, что вы попытаетесь выжить в сражении. Если вы сможете подавить свое стремление выжить, то это может оказаться кратчайшим путем к победе. Очень редко человек способен атаковать путем, явно ведущим к его собственному уничтожению. Если вы будете в состоянии это сделать, то, возможно, настолько шокируете своего врага, что он без сопротивления отдаст вам победу.

СУТЭМИНОХЭЙХО

Стратегия самопожертвования применима в большинстве типов сражений. В основном она требует, чтобы вы были готовы получить незначительное ранение ради того, чтобы нанести тяжелое своему врагу. Ключевой фактор в любом *сутэми* — выносливость; вы должны быть в состоянии, получив травму, продолжать действовать достаточно хорошо, чтобы наносить урон противнику.

На соревнованиях по *дзюдо* ваша цель — бросить своего противника на *татами*. Он пытается сделать то же самое с вами, поэтому вы должны одновременно сопротивляться тому, чтобы вас бросили. В такой ситуации вы можете прибегнуть к *сутэми-нагэ*, «бросок самопожертвования».

Когда вы используете *сутэми-нагэ*, вы не бросаете своего противника; вы бросаете самого себя. Когда вы это делаете, держите своего противника таким образом, чтобы он был вынужден упасть вместе с вами. Тот факт, что вы делаете нечто настолько неожиданное и настолько противоречащее нормальной стратегии соревновательного *дзюдо* (бросать, а не быть брошенным), во

многих случаях позволит этой технике сработать там, где другие техники никогда не сработали бы. К тому же, поскольку вы готовы к падению, а ваш противник нет, вы справитесь с ударом о *татами* лучше него.

Существует несколько техник *дзюдо*, которые попадают под общее название *сутэми-нагэ*. Простейшая из них состоит в том, что вы просто хватаете своего противника за рукава и бросаете самого себя назад под острым углом. Вы приземляетесь на спину, а он влетает головой в *татами*. (Вот почему во многих школах *сутэми вадза* преподают только старшим ученикам — они лучше умеют справляться с падениями. Новички часто не в состоянии среагировать достаточно быстро, чтобы безопасно уйти от этого броска.)

Сутэми очень широко используется в военных действиях. Причина этого в том, что такие войны ведутся большей частью мобилизованными из гражданского населения войсками, а эти люди недостаточно тренированы для того, чтобы быть эффективными убийцами. Но поскольку для того, чтобы умереть, никакой тренировки не требуется, то они идеально подходят для техник самопожертвования.

Когда командующий использует *сутэми*, он должен внимательно взвесить все факторы. Недостаточно просто нанести противнику большой урон; важно, чтобы последствия его потерь были более серьезными, чем последствия собственных потерь. Сбить два вражеских самолета ценой двух своих самолетов — это хорошая пропорция, если, конечно, вражеские военно-воздушные силы не превосходят ваши в три раза.

Ментальная подготовка является важной частью любого *сутэми*. Если вы будете готовы к боли, то она окажет гораздо меньшее воздействие на вас, чем если она возникнет неожиданно. Вот почему необходимо сообщать полевым командирам о предполагаемых потерях в предстоящей операции. Если генерал посылает своих полевых командиров в бой без такой информации, то тяжелые потери могут заставить их остановиться и тем самым сорвать весь план сражения.

Старшие ученики часто используют *сутэми но хэйхо*. Основная причина в том, что они обладают достаточной ментальной дисциплиной для того, чтобы выполнить ее успешно. Во-вторых, благодаря своему опыту они могут быстро оценить ситуацию. Это позволяет им быстро принять решение, игнорируя опасность прорываться с атакой вперед. Наконец, они были ранены достаточно много раз, чтобы потерять страх перед болью. (Отличный пример — профессиональные игроки в футбол. Они часто играют с такими травмами, которые уложили бы обычного человека в больницу.)

Сутэми — это еще одна стратегия из разряда *все-или-ничего*. Если она срабатывает, то вы побеждаете; если она не срабатывает, то вы оказываетесь в таком плохом положении, что практически ничего не можете сделать, чтобы избежать поражения. Люди, которые в состоянии применять эту стратегию, — очень опасные люди. Отставляя все мысли о личной безопасности, они думают лишь о победе. О многих великих бойцах говорили: «Единственный способ остановить его — это убить». Если же боец овладел искусством *сутэми*, то и убийства может

оказаться недостаточно.

АЙУТИНОХЭЙХО

Айути, «одновременный удар», технически очень прост. Когда ваш противник делает шаг вперед, чтобы нанести вам рубящий удар сверху вниз, вы делаете то же самое. Как видите, ничего особенно сложного в этой стратегии нет. Однако она требует, чтобы скулящий маленький зверек в вашей душе стал храбрым. Это может оказаться проблемой.

Айути означает прыжок вперед навстречу своей собственной смерти с одновременным убийством своего врага. Вы не просто принимаете смерть, вы жаждете ее. Существует старая история, которую часто рассказывают в *додзё*...

Однажды, много лет тому назад, одного мастера чайной церемонии¹ вызвал на поединок бродячий фехтовальщик. Мастер чайной церемонии ничего не знал о мечах, поэтому он пошел за советом к своему другу, мастеру меча. Мастер меча выслушал его и сказал, что из-за своего социального положения мастер чайной церемонии не может отказаться от дуэли, на которой наверняка погибнет. Однако мастер меча предложил дать мастеру чайной церемонии некоторые базовые наставления, если тот приготовит ему в последний раз чай.

Мастер чайной церемонии согласился и начал свое дело. Чайная церемония — ритуал величайшей красоты, требующий глубокой концентрации. Как только мастер погрузился в этот ритуал, то забыл обо всех своих проблемах. Его тело стало расслабленным, а сознание спокойным, как глубокий водоем.

Его друг, внимательно наблюдавший за ним, неожиданно выкрикнул: «Есть! Действуй так, как действуешь сейчас. В практике нет никакой необходимости. Когда начнешь поединок, просто подними меч над головой и представь, что готовишь чай. Когда он будет атаковать, закрой глаза и мощно руби вниз. Вы оба будете мертвы, но это будет прекрасно».

На следующее утро мастер чайной церемонии сделал все так, как ему было сказано. Придя в назначенное место, он освободил свое сознание от всех мыслей о выживании и спокойно начал подвязывать рукава¹. Затем он взял свой меч и спокойно устремил взгляд вдаль. Бродячий фехтовальщик, увидев его, немедленно извинился и отказался от дуэли.

Это прекрасная история, и ее пересказывали в школах фехтования на протяжении многих веков. Мастер чайной церемонии, хоть и не был тренирован в боевых искусствах, проявил основное качество опасного человека. Опасный человек готов быть раненым, ради того чтобы ранить, и готов быть убитым, ради того чтобы убить. Это часть *кокоро* — ментального состояния мастера фехтования. Это состояние должно быть чем-то большим, чем просто видимость, поскольку опытный противник легко может отличить реальность от видимости. Если самое важное для вас — уничтожение врага, то вы опасны. Если вы больше беспокоитесь о своей личной безопасности, а не о победе, то вы жертва.

Философия, лежащая в основе *айути*, сформулирована в «*Хагакурэ*». «В ситуации «или/или» без колебаний выбирай смерть». Большинству западных людей не так-то просто понять эту философию, тем более принять ее. Это то, что лишает большинство учеников какой бы то ни было надежды когда-либо стать мастерами фехтования.

Айути всегда считалась конечной стратегией во многих *рю*. Она требует, чтобы вы бросились со своей атакой прямо в зубы атаки противника. Вы не пытаетесь отразить его меч или уклониться от удара — вы просто концентрируетесь на том, чтобы уничтожить его. Если его дух слаб, то он отпрянет назад и окажется зарубленным; если он смел, то вы оба окажетесь зарубленными. В любом случае, он будет зарублен.

Похожее действие иногда можно наблюдать на соревновании по традиционному *каратэ*. Здесь вы не увидите никаких тычков и маневров, характерных для западных матчей по боксу. Два человека готовятся к бою и спокойно изучают друг друга. Когда один из них замечает *суки*, то сразу же атакует⁷⁴. Его атака не будет сложной. Типичная атака представляет собой линейную технику, направленную вдоль центральной линии. Человек, на которого направлена эта техника, не будет пытаться уклониться от нее. Как только он почувствует движение, он начнет свою атаку, более мощную и более быструю.

В результате на какую-то долю секунды вспыхивает война нервов. Если кто-нибудь из

них дрогнет, то он проиграет. Если ни один не дрогнет, то обоих унесут. В любом случае эту стратегию очень уважают бывалые мастера. (Всякий раз, когда молодые начинают слишком много блокировать и уклоняться, от этих стариков можно услышать в их адрес комментарий: «Кишка тонка».)

Обычный пример *айути* в бизнесе — это война цен. Опуская свои цены ниже уровня себестоимости, вы надеетесь вытеснить своего конкурента из бизнеса. Здесь опять же ключом является выносливость. Бизнесмен, который готов подобным образом поставить на карту все, что у него есть, либо одержит великую победу, либо потерпит великое поражение. Он заставляет своих более консервативных собратьев по бизнесу, готовых рисковать лишь частью своего капитала, изрядно понервничать.

Готовность умереть дает стратегу огромное преимущество в бою. Даже очень агрессивный противник, вероятно, задействует в своей атаке только 90 процентов своего духа; остальные 10 процентов беспокоятся о выживании. Когда вы овладеете *айути но хэйхо*, вас больше ничто не будет сдерживать — все ваше существо будет полностью отдано атаке. Помимо чисто физических преимуществ, это сломит боевой дух вашего противника. Вероятнее всего он подумает: «Выпустите меня отсюда. Этот парень ненормальный!» И как только он начнет так думать, он сразу же превратится в живой труп.

ПРИМЕЧАНИЯ

1. Японская чайная церемония, *тя но ю*, в высшей степени стилизована. Каждое движение выполняется в соответствии с жестким набором правил. Мастеров этого искусства очень уважают за ментальную дисциплину и спокойствие.
2. Если у самурая перед боем было время, он подвязывал рукава кимоно, чтобы они не мешали во время сражения. Это действие называется *тасуки*. Для этой цели в одном рукаве носили специальный отрезок матерчатой веревки.
3. Книга «*Хагакурэ*» была написана Ямамото Цунэтомо (1659—1719) в 1716 году. Самая знаменитая строка этой книги: «Я постиг, что Путь Самурая — это смерть».
4. Много лет назад состоялось знаменитое соревнование, которое закончилось ничьей, поскольку ни один из бойцов — они считались на тот момент лучшими в Японии — не смог обнаружить *суки*.

Глава 19

Кэйкаку: Планирование

Сражение — дело инстинкта; человек, размышляющий по ходу сражения, умирает. Однако это не означает, что в искусстве войны нет места анализу. Бывают случаи, когда перед боем есть время подумать. Ключевое слово здесь — *перед*. Это время планировать.

Если время позволяет, вы должны внимательно изучить как врага, так и местность. Затем вы сможете сделать логический выбор нескольких стратегий, которые могут оказаться подходящими в предстоящем сражении. Вы никогда не должны привязываться к какой-то одной стратегии, поскольку сражение редко разворачивается в соответствии с планом. Лучше всего выбрать несколько *хэйхо* различного стиля. И тогда, если ситуация потребует одной из них, вы моментально примените ее.

Выбирайте различные стратегии без желания их использовать. Просто спокойно просмотрите их в своем сознании. Когда вы будете это делать, ваше тело будет инстинктивно напрягать соответствующие мышцы, готовясь к действию. Преимущество такого просмотра может быть незначительным, но оно также может составить разницу между победой и поражением.

Мгновения перед битвой очень тонкие по содержанию, и если вы не будете внимательны в это время, то можете проиграть сражение еще до того, как оно начнется. Абсолютно необходимо, чтобы вы каждую секунду использовали теорию *ин-ё*. Рассматривайте врага, себя и ситуацию как единое космическое событие. Если вы позволите дуальности проработаться внутрь, то ваш дух ослабеет. И если это произойдет, то вы начнете думать больше о

спасении себя, а не об уничтожении противника.

Используя теорию *ин-ё*, вы не осознаете себя как индивидуальность. Ваш враг становится продолжением вашей техники, а поле боя сценой, а не местом опасности. Когда вы видите лицо противника, представляйте себе его прижатым к вашему кулаку. Когда видите его тело, сформируйте мысленный образ этого тела, пронзенного вашим мечом. Изучая поле битвы, представьте его продолжением ступней ваших ног — когда вы переставляете ноги, ваше тело остается неподвижным, а земля движется. Выбирайте ту стратегию, которая объединит все эти элементы в единое целое.

Если мыслить подобным образом, то битва перестает быть чем-то ужасным. Вместо того чтобы бояться ее, вы охотно ее ожидаете. Как можно бояться, если вас вообще там нет?

ДАЙСЁНОХЭЙХО

Дайсё, «большое и маленькое», — это простое название очень важного принципа сражения. У него есть два значения. В узком смысле он означает, что вы не должны использовать техники короткого меча в ситуации длинного меча (и наоборот). В широком смысле он означает, что вы никогда не должны чрезмерно беспокоиться о мелких событиях.

До Реставрации Мэйдзи¹ самураи носили два меча. Как уже объяснялось раньше, длинный меч, *катана*, был основным видом оружия и носился только вне помещения. Короткий меч, известный как *вакидзаси*, был предназначен для ближнего боя и оставался за поясом постоянно⁷⁴. Сочетание этих двух видов оружия называлось *дайсё*.

Между техниками, предназначенными для каждого из этих двух мечей, существует большая разница. Из-за большого веса, с *катана* обращаются в широкой, открытой манере, держа его обеими руками. (Для *катана* существует всего несколько техник, которые предусматривают хват одной рукой, да и то они не пользуются большой популярностью, так как удар одной рукой получается недостаточно точным.) *Вакидзаси*, лезвие которого имеет от двенадцати до двадцати дюймов в длину, достаточно легкий; им можно без труда работать одной рукой, и техники, связанные с ним, используют это. Физические различия между длинным и коротким мечами являются причиной философских различий между стратегиями, их использующими. Стратегии для *катана* ассоциируются с сильным и агрессивным духом. И наоборот, техники маленького меча формируют защитный дух. Поэтому многие инструктора запрещают своим ученикам использовать техники короткого меча первые десять или двадцать лет.

Стратегически, вы используете длинный меч для больших ситуаций и короткий меч для маленьких ситуаций. Большие ситуации представляют собой конфликт, в котором вашей жизни угрожает опасность — поэтому вы мыслите очень широко и вашей целью является полное уничтожение противника. В более мелких ситуациях, таких как, например, столкновение с пьяным на вечеринке, вы мыслите менее масштабно — в таком случае ситуация не стоит того, чтобы уничтожать своего противника,

Это может показаться настолько явным, что вряд ли требует объяснения. Вы можете даже удивиться, почему для чего-то настолько очевидного существует официальная стратегия. В конце концов, всем известно, что не следует убивать своего гостя только за то, что тот несколько перебрал. Ошибаетесь! Каждое *сознание* знает об этом; но вы не можете этого сказать о *теле*. Тело не-бойца — это всего лишь тело; тело воина — это точно настроенная машина. Это оружие — взведенное, заряженное и снятое с предохранителя — и ему все равно, какой человек спустит его курок. Пистолет не стреляет маленькими пулями по маленьким противникам и большими пулями по большим врагам; он стреляет одними и теми же пулями во всех. Это основная проблема действующих армий. Солдаты, пробывшие на линии фронта достаточно долго и успевшие привыкнуть к реалиям сражений, нуждаются в определенном адаптационном периоде перед их возвращением назад в общество.

Дайсё но хэйхо — это способ брать такие ситуации под контроль. Если солдат будет мыслить мелко, то он сможет ограничить свои автоматические рефлексы. Конечно, это замедляет его ответную реакцию на значительные ситуации, но это также ограничивает его

реакцию на обычные незначительные ситуации. Сознательным актом воли он надевает на свой дух смирительную рубашку, чтобы жить по законам общества. Он становится убийцей, который не убивает.

В философском смысле, *дайсё* означает, что вы не должны путать эти две ситуации: вы должны понимать разницу между мелкими неприятностями и большой битвой. Это также означает, что вы никогда не должны чрезмерно вовлекаться в мелкие неприятности. Незначительные события никогда не должны занимать больше одного процента вашего внимания. В противном случае вы просто не заметите развития серьезной ситуации.

Человека с минимальным боевым опытом очень просто победить при помощи этой стратегии. Если вы быстро хлопнете его по носу, так чтобы только потекла кровь, то это захватит все его внимание. Это не будет смертельно опасной травмой, но она отвлечет его внимание настолько, что вы сможете делать с ним все, что посчитаете необходимым. В этом основная разница между бойцом и гражданским человеком: порань гражданского, и он испугается; порань бойца, и он станет беспощадным.

Вы также можете использовать *дайсё* в манере *уцуракаси но хэйхо*, контролируя поведение вашего противника. Водите кончиком меча в произвольной манере. Делайте это легко и быстро. Это движение заставит сознание вашего противника перейти в такое же состояние: он начнет передвигаться маленькими шагами, быстрыми шагами, перестанет мыслить широко и начнет использовать техники короткого меча. Это сделает его уязвимым для мощной атаки.

Компании различных отраслей бизнеса часто становятся жертвами этой *хэйхо*. Цель бизнеса — бизнес, получение прибыли. Все виды деятельности компании можно измерить этим стандартом. Связь с клиентами, отношения с персоналом и общественностью должны оказывать позитивное (измеримое количественно) воздействие на компанию. Любая, не приносящая прибыли (немедленной или долгосрочной) деятельность должна уступить место той деятельности, которая ее приносит. Сила и процветание компании должны преобладать над всем остальным. Любая компания, полностью поглощенная решением незначительных проблем, обречена на провал. Она может быть популярной, но она не будет жить долго. Из-за постоянного внимания к короткому мечу длинный меч ржавеет в ножнах.

Армия тоже может стать жертвой мелкого мышления. После высадки десанта и создания плацдарма она может потратить так много времени на консолидацию своих позиций, что у противника будет достаточно времени прийти в себя от шока вторжения. Если армия будет излишне консервативной, то она может вырыть себе такую глубокую лисью нору, что не сможет из нее выбраться. Армия должна всегда различать время для *дай* и время для *сё*. Основное назначение любой военной силы заключается в том, чтобы уничтожить врага. И во время войны каждая минута, потраченная не на решение этой задачи, потрачена впустую. Как только прозвучит сигнал к атаке, единственное правильное направление — вперед. Задержка в продвижении вперед должна рассматриваться как техника короткого меча в ситуации длинного меча.

И хотя большие стратегии более предпочтительны для духовного развития, иногда могут возникнуть ситуации, когда вы предпочтете использовать короткий меч. Например, если вы будете вынуждены сражаться с более сильным противником. Отбросьте свой длинный меч и отойдите в ограниченное пространство (группа деревьев или маленькая комната). Тогда стратегиям длинного меча вашего противника будет мешать окружающая обстановка, что даст вам преимущество.

На соревновании по *каратэ*, когда вы сталкиваетесь с сильным противником, старайтесь завести его в угол. Это ограничит его движения, сократит эффективность его широких техник и позволит вам лучше использовать свою скорость и мобильность.

Чтобы использовать *дайсё но хэйхо* в любой ситуации, просто позвольте своему духу занять все свободное пространство. Это может быть как физическим пространством (комната), так и философским (война). Если в результате ваш дух окажется большим, вы автоматически выберете большие стратегии.

Если ваш дух окажется маленьким, то вы инстинктивно будете использовать маленькие

техники. В любом случае вы будете четко соответствовать ситуации.

ТАТЭКИ НО ХЭЙХО

Татэки означает «много врагов». Когда вы имеете дело с несколькими противниками, то ваше основное внимание должно быть уделено порядку сражения. Вы не должны сразу атаковать ближайшего противника. В такой ситуации вы должны работать над позицией как в бильярде: иногда сначала нужно будет атаковать самого дальнего противника, иногда использовать сложную стратегию, чтобы занять более выгодную позицию.

Есть поговорка: интеллект толпы равен интеллекту самого глупого ее члена, поделенному на количество людей в этой толпе. Это может звучать как шутка, но тем не менее очень близко к правде. Чтобы сплотить отдельных людей в хорошо скоординированную боевую единицу, требуется длительная и напряженная тренировка. Если группа не прошла такой тренировки, то ее может победить один человек. Члены нетренированной группы обычно путаются друг у друга под ногами — один из них обязательно окажется на линии атаки своего партнера.

Для обороны вы используете *татэки*, — направляете атакующих друг в друга так, чтобы они начали сталкиваться. Затем, когда группа окончательно запутается, относитесь к ней так, как будто это один большой неуклюжий человек. Существует два стандартных метода как это сделать: метод «с-конца-вокруг» и метод «через-центр».

Метод «с-конца-вокруг» — обычно вариант *прими но хэйхо* — задействует широкое фланговое движение. Вы снаружи атакуете последнего человека в линии врагов и сталкиваете его со следующим. Продолжайте делать это до тех пор, пока не столкнете всех их в одну большую кучу.

Метод «через-центр» является более опасным и обычно его используют против многочисленных групп. Пробежите на полной скорости сквозь линию атаки. Выполняя это, наносите удары направо и налево во все, что попадает на пути. Не останавливайтесь! Если вы замедлите движение, то вашим врагам будет очень легко окружить вас. Повторив такую пробежку через толпу врагов несколько раз, вы сможете разрушить их сплоченность.

Когда используете один из этих методов, старайтесь вывести из строя сначала самого сильного из противников. Вам рано или поздно все равно придется с ним драться, поэтому лучше покончить с ним, пока вы еще свежи. Это окажет пагубное воздействие на остальную группу. Когда они увидят, что самый сильный из них повержен, это ослабит их боевой дух.

Умственные способности отдельного человека зависят от уровня коммуникации между различными частями его мозга. В армии эти способности определяются связью между боевыми единицами. Уничтожить эту связь — это все равно что разорвать нервы человека,

Армия может быть большой и внушительной, но с поврежденной связью она не способна на быстрые и согласованные действия. Командующий должен заблаговременно принять все возможные меры к тому, чтобы исключить возможность возникновения такой ситуации. Он должен убедиться в том, что его

линии коммуникации хорошо укреплены и проложены достаточно глубоко. После этого он должен отработать самый худший сценарий с полной потерей связи. Он должен сделать так, чтобы его командиры на местах располагали полным набором планов действий на любой непредвиденный случай. Используя эти планы, войска на передовой смогут продолжать действовать до тех пор, пока коммуникационная система не будет восстановлена.

Например, когда армия продвигается вперед, должен существовать приказ-инструкция, определяющий скорость продвижения. И тогда при потере связи ни одна часть не уйдет слишком далеко вперед, оказавшись отрезанной от остальных частей, и не отстанет, образовав разрыв в линии фронта.

Современный военно-морской флот — мастер стратегии *татэки*. Он имеет огромный опыт индивидуальных действий и разработал определенную командную структуру. Корабль действует сначала по военно-морскому уставу, затем по конкретному боевому приказу. Эта структура уровень за уровнем опускается все ниже вплоть до капитанской книги ночных приказов, в которой капитан рассказывает своим офицерам, что им делать, пока он спит. С

такой командной структурой корабль, даже если и не выполняет в точности то, что хотел бы адмирал, все равно придерживается общей стратегии.

Уровнево-командный порядок в военно-морском флоте — это лучший способ разбить противника, который пытается применить *татэки но хэйхо*. В такой ситуации связь — самое важное. Каждый член вашего подразделения должен иметь четкий план действий и вступить в битву с определенной стратегией⁷⁴. Если эта стратегия не работает, он должен немедленно применить более общую стратегию. Если она тоже проваливается, он должен использовать еще более общую стратегию. Поступая таким образом, подразделение может продолжать действовать как единое целое без внешних указаний. Если оно продержится достаточно долго, то сможет победить, несмотря на незначительные промахи.

Современная связь одновременно и благо, и угроза для командной стратегии. Используя возможности современной радиосвязи, командир может говорить со стрелком на другом конце Земли. Это дает стратегическую мобильность, предоставляет возможность быстро менять приказы, но это также делает войска на поле боя полностью зависимыми от центрального командования. Если довести это до крайности, то современную армию сможет имобилизовать выход из строя десятицентовой детали.

Командир подразделения старается избежать такой сверхзависимости, разрабатывая различные упражнения на развитие самоуправления и инициативы. Он учит своих подчиненных тому, что они всегда должны достигать своей цели. Если они не могут сделать это под его персональным командованием, то они должны сделать это любым другим доступным им способом.

Стратег, управляющий действиями группы, делает связь своей первой заботой, чтобы противодействовать *татэки но хэйхо*. Стратег, который хочет использовать *татэки*, также должен сделать связь приоритетом номер один но в обратном смысле. Его усилия должны быть направлены на выведение из строя вражеской связи. Классический способ — застрелить офицера. Но каким бы способом стратег ни пользовался, он превращает хорошо тренированный вражеский отряд в толпу неорганизованных людей.

СИДАЙ НО ХЭЙХО

Сидай — это обстоятельства сражения. Эта стратегия в первую очередь относится к выбору и использованию поля боя. Способность выбирать наилучшее место и время для сражения всегда была признаком гениальности военачальника. То же самое относится и к индивидуальному поединку.

Выбор правильного места не принесет вам никакой пользы, если вы не собираетесь его использовать — в военное время сильную точку можно обойти, если она не представляет собой активной угрозы. (Это часто имело место на тихоокеанском театре военных действий во время Второй мировой войны.) У вас должна быть правильная позиция для начала атаки. Но как только вы начнете свою атаку, будьте готовы оставить свою удобную позицию и следовать туда, куда вас занесет ход боя.

Местность влияет на тактику. Изучив место битвы, вы можете разрушить стратегию своего врага — вы «убираете тень», скрывающую его намерения, изучая местность. Когда вы это делаете, вы должны принимать во внимание уровень своего противника. Опытный стратег будет выбирать местность, отвечающую его тактике. А неопытный может не учитывать этого. В таком случае изучение местности может заставить вас сделать ложные предположения.

Когда вы выбираете стратегию, не пытайтесь побить боксера или побороть борца. Если он хорошо двигается, выберите неровную местность, чтобы свести на нет эту его способность. Если он очень силен, сражайтесь на открытой местности, чтобы вы могли уклоняться от его атак. Всегда старайтесь выбором места поставить врага в проигрышное положение.

Вы также должны быть готовыми к возможности изменения местности в свою пользу. Таким простым действием, как опрокидывание стула в сторону противника, вы можете значительно ограничить его подвижность. Теперь он больше не может свободно пойти вперед — и вы вместо того, чтобы гадать,

куда он пойдет — вправо или влево, будете точно знать, с какой стороны ждать атаки.

Армия делает то же самое, устанавливая минные поля.

Когда вы изменяете местность, не пытайтесь заблокировать своего противника. Старайтесь просто контролировать его. Эту ошибку часто допускают армии, когда устанавливают минные поля. Если вы полностью окружите минными полями свои позиции, то вы, конечно, можете чувствовать себя в безопасности, но это будет ложная безопасность. Когда в конце концов противник пойдет в атаку, он подготовит контрмеры против ваших минных полей, и вы не будете знать предполагаемой линии его атаки. Но если вы установите минные поля в четко определенных зонах, вы подвергнете своего противника большому искушению атаковать через одну из брешей. А знание того, откуда он будет наступать, даст вам большое преимущество.

Если вас застали в неблагоприятной позиции, постарайтесь улучшить ее до столкновения с противником. Если вы находитесь ниже по склону холма, бегите вокруг него, перпендикулярно склону. (Если вы используете меч, то бежать лучше вправо.) Оторвавшись от своего противника, резко поверните вверх, поднимитесь на один уровень с ним и немедленно атакуйте. Если вы находитесь выше по склону, двигайтесь влево и атакуйте из низкой позиции по диагонали к склону. Если ваш враг занимает сильную оборонительную позицию, выманите его из нее при помощи *суйгэцу но хэйхо*. Когда он атакует, оставляйте ему путь к отступлению. Когда противник загнан в угол и у него нет никакой надежды спастись, он становится очень опасным. Если вы оставляете ему путь к бегству, то противник будет думать: «Если сражение станет слишком яростным, я всегда смогу отступить». Это ослабит его дух.

Выбирая место, выбирайте также и время сражения. Когда атакуете с запада на восток, делайте это после полудня. Двигаясь с востока на запад, атакуйте на рассвете. Человек слабее всего после долгого перехода, плотной еды и пробуждения от глубокого сна. Поэтому худшее время для атаки — перед ленчем.

Как видите, в *сидай но хэйхо* задействовано множество различных факторов. И опытный стратег, рассматривая это бесконечное множество факторов) пытается изменить каждый из них в свою пользу. Преимущество какого-либо одного фактора) как правило, очень незначительное, но суммарное преимущество всех факторов может быть огромным.

Сидай можно использовать удивительно легко. Большинство людей сражается только тогда, когда они вынуждены это делать. То же самое относится и к большинству армий. Это обстоятельство позволит вам получить достаточное количество времени для маневрирования непосредственно перед столкновением. Но это нужно делать с особой осторожностью. Откладывание боя создает неблагоприятное состояние сознания. Если вы откладываете столкновение, чтобы маневрировать, то вы можете начать искать другие причины для промедления, и ваш дух станет слишком оборонительным. Помните: ударить мощно — хорошо, но ударить первым — лучше.

КАЙМОН НО ХЭЙХО

Когда вы вынуждены сражаться с противником, занимающим сильную оборонительную позицию, то финальная часть вашего планирования — это выбор стратегии, которая заставит его «открыть ворота». И хотя большая сила, конечно, может разбить стены крепости, это не лучшая стратегия. Гораздо лучше заставить противника открыть ворота вашей атаке. *Каймон* — это стратегия, которая используется для достижения этой цели.

Если во время соревнования по *кاراتэ* вы будете правильно атаковать своего противника, то сможете заставить его открыть линию атаки для вашей техники. Вы достигаете этого тем, что прокладываете линию своей атаки через его защиту, а не в обход. Это означает, что вы выбираете в качестве цели точку, находящуюся за рукой противника, и он будет вынужден сначала убрать руку,

а затем вернуть ее, чтобы выполнить блок. Если вы безусловно рассчитали время, то ваш удар достигнет цели до того, как он выполнит вторую часть своего движения. Фактически, он сам открылся вашему удару из-за своего инстинктивного стремления заблокировать все атаки.

На соревновании по *дзюдо*, если противник находится в очень крепкой стойке, вы перед броском обычно используете *кудзуси*, чтобы разрушить его равновесие. Однако вы можете

использовать *каймон* вместо *кудзуси*. Атакуйте подсечкой ближайшую ногу противника. Когда он поднимет ее, чтобы избежать вашей подсечки, он ломает свою собственную стойку) и вы сможете подсечь его вторую ногу.

С мечом использовать *каймон* очень просто. Поднимите свой клинок так, как будто собираетесь нанести удар противнику по голове. Когда он перейдет в позицию верхнего уровня) готовясь парировать вашу атаку) выполните мечом круговое движение) нанося ему удар снизу.

Каймон но хэйхо основано на инстинктивных реакциях противника, движениях, которые он плохо контролирует. Это следствие изучения ситуации. Вы изучаете своего противника и местность. Затем вы используете эту информацию для того, чтобы заставить противника разгромить самого себя.

ПРИМЕЧАНИЯ

1. Во время Реставрации Мэйдзи 1868 года сегун отказался от военного диктаторства и вернул власть императору. Япония приняла программу вестернизации. В рамках этой программы в 1876 году класс самураев был упразднен, а ношение мечей было запрещено законом. В истории это известно как *хайторэй*.
2. Некоторые западные писатели утверждали, что длинный меч служил для сражения, а короткий для *сэппуку*, ритуального самоубийства. Это неправильно. Да) иногда *вакидзаси* использовался для совершения *сэппуку* на поле боя и в экстремальных ситуациях, но обычно предпочтение отдавалось боевому ножу. Его носили в простых деревянных ножнах, а рукоять (*сиросая*) обычно оборачивалась белой бумагой.
3. Заметьте, что этот способ противоположен тому, как отдельный человек планирует сражение.
4. Это было впервые сказано Сун Цзы (500 до н. э.) в его книге «*Искусство войны*».

СОДЕРЖАНИЕ

ВСТУПЛЕНИЕ

Книга 1. Путь

Глава 1. Ин-ё: Позитивное и негативное Глава 2. Мити: Путь Глава 3. Ки: жизненная сила Глава 4. Кокю тикара: сила дыхания Глава 5. Киай: интенсивное ки Глава 6. Айки: доминирующий дух Глава 7. Кокоро: ментальное отношение

Книга 2. Сила

Глава 8. Маай: Дистанция

Глава 9. Хёси: Выбор времени реагирования (тайминг)

Глава 10. Судори: Проход мимо

Глава 11. Тюсин: Центрирование

Глава 12. Минари: Внешний вид

Глава 13. Сэнтэ: Опережение

Глава 14. Кавари: изменение

Глава 15. Кагэ: скрытие

Глава 16. Одзитэ: ответная реакция

Глава 17. Осаэ: Контроль

Глава 18. Сутэми: самопожертвование

Глава 19. Кэйкаку: Планирование

Заключение

Приложение А. Руководство по произношению

Приложение Б. Дальнейшее изучение

Приложение В. Знаменитые сражения

Приложение Г. Глоссарий

Вместо послесловия