

Ръкопис за петте стъпала на Миямото Мусаши

от Лео Гоф

ВЪВЕДЕНИЕ

В една мрачна нощ на 1643 г. Миямото Мусаши, застаряващ, болен японски самурай, се усамотява, за да запише същината на онова, което е научил от цял живот напрегнати битки. След няколко седмици умира, вероятно от рак.

Мусаши е един от героите на Япония, „светец на меча“. Смятан е за образец на успешния воин – човек, овладял тялото, ума и духа си. Неговата творба „Ръкопис за петте стъпала“ е много популярна и днес, особено в средите на успешните бизнесмени в Япония и на Запад.

Но каква връзка би могло да има между идеите на един средновековен самурай и предизвикателствата, срещу които се изправяме в модерния свят днес? Колкото и да е изненадващо, можем да научим много от Мусаши. Като майстор на битките неговото намерение е било да предаде същината на уменията да победим противника си, като сам подчертава, че то е приложимо за всяко занятие.

Животът не е само борба, но борбата е важна част от него. Ако винаги бягате от конфронтацията или се опитвате да изолирате живота си от всякакво противопоставяне, надали ще постигнете много. Независимо кой сте и какъв сте, ще има моменти, когато ще трябва да се борите и да победите. Майсторът на двубоите Мусаши може да ви покаже как.

Днес повечето от нас не се сблъскват с физическо насилие толкова често, колкото средновековния самурай. Някои хора биха сметнали това за напредък. При все това всички ние водим непрестанна борба за съществуване и в доста, ако не и в повечето сблъсъци с другите, трябва да преговаряме. В много отношения преговорите са модерният еквивалент на самурайския двубой. Дори и приятелските преговори – а повечето преговори са умерено приятелски – изискват подход, който прилича на подхода към битка. Трябва да знаете какво искате и да можете да го постигнете. Разбира се, най-резултатните преговори не изискват едната страна да унищожи другата – ако искате да имате продуктивни, продължителни отношения, най-добре е да създадете ситуация, в която и двете страни са печеливши. Но въпреки това ще трябва да действате като воители, за да достигнете до приемливо споразумение. Преговори се водят не само в бизнеса. Независимо какво правят, всички хора трябва да преговарят – не само за пари и придобивки, но и във всички ситуации, в които са въввлечени други хора. В това отношение Мусаши може да ни научи на много неща.

Интересът към Мусаши на Запад се повишава значително през 70-те и 80-те години на 20. век, когато изглежда, че японският бизнес завладява света. Когато американските мениджъри установяват, че японските им колеги редовно четат Мусаши, те с нетърпение се заемат да разкрият тайните му. Методът е токова различен от онова, на което сме свикнали по принцип, че в началото е трудно да го вземем насериозно. Щом обаче започнете да изучавате Мусаши по-задълбочено,

ще установите, че той с основание е вярвал, че подходът му е универсален и може да се приложи към всяка човешка дейност.

Мусаши участвал в първия си двубой на 13-годишна възраст и когато навършил 29, вече бил спечелил 60 единоборства. Философията му обаче не е предназначена за праволинейния единак-убиец или за почитателите на героите на бойните изкуства като Брус Лий и Жан-Клод ван Дам. Мусаши бил и отличен художник, майстор оръжейник и скулптор. Много от произведенията му са оцелели и до днес. Вярвал, че е прекрасно да превъзхождаш другите и че всеки може да се научи да го прави. Учението му е практичен, неподправен, реалистичен подход, с който истински хора могат да победят противниците, с които се сблъскват в кариерата, деловия и личния си живот. Можете да изучите този подход и да пожънете плодовете му.