

ИГОРЬ
РЫЗОВ



СТРА
ТА
ГЕМ

ДЛЯ ЖИЗНИ И БИЗНЕСА

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Москва



ΣΤΡΑ
ΠΑ
ΓΕΛΛ

ИГОРЬ
РЫЗОВ



СТРА
ТА
ГЕМ

ДЛЯ ЖИЗНИ И БИЗНЕСА

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Москва

УДК 330.16
ББК 88.4
Р93

Рызов, Игорь Романович.

Р93 36 стратагем для жизни и бизнеса / Игорь Рызов. — Москва : Эксмо, 2025. — 304 с. — (Кремлевская школа переговоров).

ISBN 978-5-04-218822-0

Что общего между Дональдом Трампом, Юлием Витте и Кардиналом Ришелье? Все они применяли в переговорах китайские стратагемы.

Стратагема — это военная хитрость для жизни. Выверенный алгоритм поведения, который позволяет играть на опережение, избегать ненужных конфликтов и находить скрытые ресурсы как в бизнесе, так и в жизни в целом. Мир знает 36 китайских стратагем. Российский эксперт по переговорам Игорь Рызов адаптировал их к современной российской реальности и многократно проиллюстрировал на простых и понятных примерах. Автор рассказывает:

- как усыпить бдительность оппонента;
- почему иногда важно сознательно отказаться от выгоды;
- что эффективнее — открытая конфронтация или постепенное лишение соперника сил;
- и в чем опасность эксплуатации трупов.

**УДК 330.16
ББК 88.4**

ISBN 978-5-04-218822-0

© **Игорь Рызов** текст, 2025
© **Оформление.**
ООО «Издательство «Эксмо», 2025

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|----|
| Введение | 9 |
| Стратегема № 1. | |
| Обмануть императора, чтобы переплыть море | 15 |
| Стратегема № 2. | |
| Осадить Вэй, чтобы спасти Чжао | 25 |
| Стратегема № 3. | |
| Убить чужим ножом | 33 |
| Стратегема № 4. | |
| В покое ожидать утомленного врага | 41 |
| Стратегема № 5. | |
| Грابتь во время пожара | 49 |
| Стратегема № 6. | |
| Поднять шум на востоке — напасть на западе | 55 |
| Стратегема № 7. | |
| Извлечь нечто из ничего | 61 |
| Стратегема № 8. | |
| Для вида чинить деревянные мостки, втайне выступить в Чэньцан | 67 |
| Стратегема № 9. | |
| Наблюдать за огнем с другого берега | 73 |
| Стратегема № 10. | |
| Скрывать за улыбкой кинжал | 79 |
| Стратегема № 11. | |
| Пожертвовать сливовым деревом, чтобы спасти персиковое | 87 |

| | |
|---|-----|
| Стратегема № 12. | |
| Недрогнувшей рукой увести овцу | 95 |
| Стратегема № 13. | |
| Бить по траве, чтобы вспугнуть змею | 105 |
| Стратегема № 14. | |
| Одолжить труп, чтобы вернуть душу | 113 |
| Стратегема № 15. | |
| Вынудить тигра покинуть гору | 119 |
| Стратегема № 16. | |
| Если хочешь что-то поймать, сначала отпусти | 129 |
| Стратегема № 17. | |
| Бросить кирпич, чтобы получить яшму | 137 |
| Стратегема № 18. | |
| Чтобы поймать разбойников, надо прежде поймать главаря | 143 |
| Стратегема № 19. | |
| Тайно вытаскивать хворост из-под чужого очага | 151 |
| Стратегема № 20. | |
| Мутить воду, чтобы поймать рыбу | 157 |
| Стратегема № 21. | |
| Цикада сбрасывает свою золотую кожицу | 165 |
| Стратегема № 22. | |
| Закрывать дверь, чтобы поймать вора | 173 |
| Стратегема № 23. | |
| Дружить с дальним и воевать с ближним | 181 |
| Стратегема № 24. | |
| Потребовать прохода, чтобы напасть на Го | 189 |
| Стратегема № 25. | |
| Выкрасть балки и подменить колонны, не передвигая дома | 195 |
| Стратегема № 26. | |
| Грозить софоре, указывая на тут | 205 |

| | |
|---|-----|
| Стратегема № 27. | |
| Притворяться безумным, сохраняя рассудок | 213 |
| Стратегема № 28. | |
| Заманить на крышу и убрать лестницу | 221 |
| Стратегема № 29. | |
| Украсить сухое дерево искусственными цветами | 229 |
| Стратегема № 30. | |
| Пересадить гостя на место хозяина | 237 |
| Стратегема № 31. | |
| Красотка | 245 |
| Стратегема № 32. | |
| Открытые городские ворота (Пустой город) | 253 |
| Стратегема № 33. | |
| Возвращенный шпион (стратегема секретного агента / сеяние раздора) | 261 |
| Стратегема № 34. | |
| Самострел | 269 |
| Стратегема № 35. | |
| Цепи уловов | 279 |
| Стратегема № 36. | |
| Бегство – лучший прием | 287 |
| Заключение | 295 |
| Список литературы | 298 |

ВВЕДЕНИЕ

Верите ли вы в случайности? Во мне уже довольно давно нет этой веры.

В 2006 году я попал в тяжелейшую кризисную ситуацию. Казалось бы, выхода нет. Все рухнуло. Бизнес и личная жизнь катятся под откос. Я растерянно брел по улице Тверской, и ноги сами привели меня в любимый книжный «Москва». В изобилии книжных стеллажей мне на глаза вдруг попала – естественно, случайно – книга «36 китайских стратагем».

Знаете, почему она привлекла меня? Незнакомым словом «стратагема». Показалось, что на обложке ошибка, и на самом деле должно быть «36 китайских стратегий». Но нет! Ошибки не было! Этим словом китайцы называют военную хитрость. Стратагема – выверенный алгоритм поведения, который позволяет играть на опережение, избегать ненужных конфликтов и находить скрытые ресурсы в любом противостоянии. Но прелесть в том, что 36 древних китайских стратагем применимы и сегодня. В самых разнообразных ситуациях: в бизнесе, в личной жизни, в спорах и переговорах.

Я взял книгу и стал листать. И конечно же, случайно открыл на одиннадцатой стратагеме. Меня осенило! Вот оно, решение моей ситуации. Потерпите до соответствующего раздела и узнаете подробности.

Я купил эту книгу и стал жадно изучать ее, стараясь применять прочитанное в трудных ситуациях и собирая постепенно собственные примеры.

С тех пор прошло почти 20 лет. Я стал экспертом по переговорам. И чем больше погружался в эту дисциплину, тем больше убеждался, что все великие переговорщики пользовались и пользуются китайскими мудростями.

Явный след стратагем виден в трудах Никколо Макиавелли: его советы государям так или иначе построены на использовании древнекитайской мудрости. В разное время поклонниками стратагем были: Сунь Цзы, Наполеон Бонапарт, Кардинал Ришелье, Сергей Юльевич Витте, Уинстон Черчилль, маршал Георгий Жуков, Джек Ма, Дональд Трамп, Джозеф Безос – проще перечислить тех, кто ни разу их не использовал.

Прошли тысячи лет с момента создания стратагем, а они все еще не теряют своей актуальности. И не потеряют никогда. Откуда же у древних китайцев было столько мудрости? Остается только гадать. Исследователи считают, что стратагемы вышли из устной традиции Древнего Китая – а потому, можно сказать, вобрали в себя многовековую мудрость. Они основаны на законах

жизни и бытия и учитывают даже то, что мы сейчас называем поведенческой психологией. Через столько лет после их создания великие умы, такие как Даниэль Канеман или Роберт Чалдини, облекли их в науку и перевернули мировой подход к коммуникациям.

Каждая стратагема — это не просто теоретическое знание, а практика, проверенная тысячами. Как и все великое, стратагемы — предмет споров. Часть людей, как правило, знакомых со стратагемами либо поверхностно, либо понаслышке, становятся их яркими противниками и всячески очерняют древнее искусство, приписывая ему излишнюю жестокость, манипулятивность и даже призывы к насилию. Другие же наоборот — применяют их и добиваются успеха, превращаясь в настоящих поклонников. Понимая, что не все и всегда нужно читать буквально и дословно, что «война» и «убить» стоит трактовать, например, как «войти в острую фазу переговоров» и «уволить, прервать контракт».

Представьте, что каждая переговорная ситуация — это шахматная партия, где победа зависит не только от силы фигур, но и от умений игрока. И если вы хотите быть тем, кто выигрывает, вам понадобится набор проверенных временем стратегий. Использовать стратагемы — это не просто видеть на несколько ходов вперед, это видеть всю игру целиком и не предугадывать действия соперника, а управлять ими.

По работе я веду много консультаций — как правило, это сложные, запутанные ситуации, и обратившиеся ко мне находятся порой в отчаянном состоянии. Они не понимают, как распутать клубок событий и как решить их проблему. Сложное деление наследства, переговоры с заказчиком-монополистом, минимизация штрафов при выходе из невыгодных контрактов, обход тех или иных запретов и многие другие ситуации. И большинство из них мы решаем с помощью правильного применения «многоходовки» — стратагем.

Переговоры — это древнее искусство, и, как всякое искусство, они поддаются разбору на элементы. За кулисами каждой крупной сделки, за каждым успешным дипломатическим шагом скрывается тонкая стратегия. Возможно, вы уже читали о дипломатическом ходе А. А. Громыко в ООН, который ограничил расширение НАТО, или дебатах Дональда Трампа с Хилари Клинтон, о презентации iPhone Стивом Джобсом и восшествии на трон Екатерины Великой¹ — в историях всех этих гениев видно применение стратагем.

Но что делать тем, кто не рожден гениальным стратегом?

Ответ прост: научиться использовать стратагемы правильно. Я решил написать эту книгу

¹ И. Рызов. 75 правил влияния великих людей. Секреты эффективной коммуникации от Екатерины II, Илона Маска, Джоан Роулинг, Генри Киссинджера и других известных личностей. — Москва : Эксмо, 2024. — 224 с.

для того, чтобы каждый читатель, будь то школьник, студент, менеджер по закупкам или продажам, руководитель, инженер или врач, — каждый увидел, как можно выходить из трудных ситуаций победителем.

Да, именно так: стратагемы помогут тогда, когда у вас складывается впечатление, что все, выхода нет, ситуация в тупике. И именно в этот момент стратагема, ее правильное применение позволит найти не просто выход, а выход с победой.

Эта книга для тех, кто понимает, что искусство переговоров — это не дар природы, а навык, который можно и нужно развивать. Она не о том, как сделать вашу речь более убедительной, а о том, как использовать человеческую психологию в свою пользу, как использовать обстоятельства, чтобы склонить чашу весов в свою сторону.

Стратагемы — это инструменты, которые позволяют вам вести переговоры на более высоком уровне, видеть слабости оппонентов и использовать их для достижения своих целей как в деловых переговорах, так и в бытовых конфликтах.

Применяя древнюю китайскую мудрость, вы будете каждый раз восклицать: «Выход есть!»

Готовы начать путь в мир стратегического мышления? Тогда переверните страницу и приступайте к изучению одной из самых интересных областей человеческого опыта — искусства стратагем.

