

СТРАТАГЕМЫ РЕФЛЕКСИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ЗАПАДНОЙ И ВОСТОЧНОЙ КУЛЬТУРАХ¹

Б.И. Бирштейн (Канада), В.И. Боршевич (Молдова)

Все люди знают ту форму, посредством которой я победил, но никто не знает той формы, посредством которой я организовал победу... Когда формы нет, даже мудрец не сможет о чем-либо судить... У того, кто умеет нападать, противник не знает, где ему обороняться; у того, кто умеет обороняться, противник не знает, где ему нападать. Тончайшее искусство!

Сунь-цзы (VI – V вв. до н.э.)

Творческая мысль носителей западноевропейской и дальневосточной культур в области стратагемного поведения и мышления развивалась в рамках различных концептуальных традиций, но в одном направлении, и к концу XX в. эти две линии развития пересеклись. Древняя линия развития дальневосточной традиции, ведущая свое начало от создателя «Дао-дэ цзина» Лао-цзы и гениального стратега Сунь-цзы (VI–V вв. до н.э.), пересеклась с линией европейской традиции в лице создателя концепции рефлексивности и рефлексивного управления В.Лефевра и его последователей, в первую очередь В.Лепского и его коллег.

По всей видимости, настало время совместного анализа и синтеза этих двух взаимно пересекающихся и взаимодополняющих друг друга традиций. В настоящей работе излагаются результаты исследований, полученные авторами с позиций междисциплинарного рефлексивного подхода, а также с позиций стратагемного анализа, сформировавшегося к настоящему времени в Китае и Японии, России, Германии и США.

Термин «стратагема» в западноевропейской традиции восходит к древним грекам, которые использовали его для обозначения военного дела вообще и военной хитрости в частности. Римский полководец Секст Юлий Фронтин создал в I в.н.э. капитальный труд *Stratagemata* (множественное число от *stratagema*), посвященный хитроумным стратегиям в военных конфликтах.

В средние века и в более позднее время термин «стратагема» стал приобретать все более широкий смысл. В своем знаменитом трактате *Карманный оракул*, европейском бестселлере XVII в., его автор, испанский иезуит Бальтасар Грасиан, использовал этот термин для обозначения феномена,

¹ Доработанный вариант статьи в журнале «Рефлексивные процессы и управление». Т. 2, 2002, № 1. С. 27–44.

связанного с использованием секретных и хитроумных уловок для завоевания положения, влияния и достижения целей в политических и социальных кругах. Впоследствии в западноевропейской культуре, особенно в англо- и франкоязычных странах, под стратегемами стали понимать разнообразные интриги, хитрости, уловки, обманные трюки, манипуляции близким и дальним окружением и т.д.

Но наиболее сильно стратегемная проблематика заинтересовала американских аналитиков и западноевропейцев в XX веке, когда носители западноевропейской цивилизации «лоб в лоб» столкнулись с носителями дальневосточных культурных традиций на полях империалистических и экономических войн.

Военные аналитики и военные, политологи и политики, экономисты и бизнесмены, культурологи и философы Запада столкнулись с необычным явлением, точнее культурным феноменом огромной значимости. Они столкнулись с трудноуловимой, но отточенной веками системой информационно-психологического нападения и защиты, выматывания партнеров, малопонятной, но чрезвычайно эффективной методологией анализа и планирования деятельности, с ускользающими от ясного понимания мотивацией, логикой действий и даже этической системой, с тем, что в последствии получило название «японского менталитета», «китайщины», «азиатчины» и т.д. Несмотря на изучение классиков китайской философии и литературы, а также, несмотря на систематическое изучение китайской и японской культуры в «полевых условиях» — в социальной жизни, политике, экономике и образовании вышеназванный феномен продолжал ускользать из исследовательских сетей.

Ситуация несколько изменилась после выхода в 1988 году бестселлера швейцарского китаиста, антрополога и аналитика профессора Харро фон Зенгера [1]. В письме автору канцлер ФРГ Гельмут Коль восторженно писал: «Эта книга вносит ценный вклад не только в углубление нашего понимания Китая; еще большее отношение стратегемы, столь наглядно проиллюстрированные Вами, имеют к типам поведения общечеловеческого значения». Опытный и дальновидный политик, Коль уловил главное:

- без понимания особенностей стратегемного поведения и мышления носителей дальневосточной традиции невозможно глубокое постижение существования и развития столь могучей и экспансивной цивилизации;
- эти особенности имеют общечеловеческое значение, они могут и должны стать вкладом дальневосточной культуры в культуру универсальную.

Нельзя сказать, чтобы работе профессора Х. фон Зенгера принадлежал абсолютный приоритет в исследовании стратегем и в стратегемном анализе — такого рода достижения присущи многочисленным авторам Старого и

Нового Света. Однако именно он привлек внимание аналитиков и широкой общественности к значимости феномена стратагемного поведения и мышления как системного и общекультурного явления.

В России анализ стратагемной мысли, как феномена дальневосточной культурной традиции, был заложен в 50-х годах в трудах академика Н.И.Конрада. Его переводы и особенно комментарии к древнекитайским трактатам *Сунь-цзы* и *У-цзы* [2] являют собой образец редчайшего для представителя западноевропейской культуры проникновения в непривычный и исключительно сложный по своей психологической и ментальной специфике мир стратагемного мышления китайцев и их соседей по региону.

С появлением в свет основополагающих работ В.Лефевра [3] и его единомышленников В.Лепского [4] и М.Ионова [5], посвященных проблемам рефлексивного управления, анализ стратагем приобрел новую методологию и теоретическое обоснование. Профессор В.Лепский определил стратагемы, приводимые в трудах М.Ионова (стратагемы «переодевания» и «изматывания»), как «техническое оформление приемов рефлексивного управления». Специалисты по стратагемному анализу с не меньшим основанием могли бы определить рефлексивное управление как важнейший элемент стратегического (стратагемного) информационно-психологического нападения и защиты. И в этом нет никакого противоречия, потому что области рефлексивного управления и традиционной стратагемике весьма сильно пересекаются (именно анализу этого круга вопросов и посвящено настоящее исследование).

Разнообразный арсенал приемов рефлексивного управления, как приемов планирования и инициации логической и психологической мотивации субъектов, вкупе с контролем и противодействием аналогичным атакам контрагентов, в рамках концепции рефлексивности получает качественно новое осмысление и развитие. Именно этим обусловлен широкий интерес психологов, политологов, социологов, менеджеров, военных и других специалистов и исследователей к рефлексивному подходу, который в настоящее время приобретает статус междисциплинарного.

Источник сопротивления широкому использованию рефлексивного подхода находится в недрах западноевропейской культурной традиции с лежащими в ее основе христианскими запретами на всю область стратагемного поведения и мышления реального человека: достаточно обратить внимание на автоматическое возникновение болезненного чувства неловкости, раздражения или возмущения, которые охватывают типичного европейца при восприятии им описаний или действий, связанных с секретными соглашениями, закулисными переговорами, сговорами и т.д.

Именно этим объясняется не угаснувшая до сих пор традиция неприятия стратагемных исследований в западноевропейской цивилизации — труды гениальнейшего Никколо Макиавелли самым натуральным образом сжигались на кострах инквизиции и нацизма, а такие «отпетые стратагемщики»,

как Бенито Муссолини, Адольф Гитлер и Иосиф Сталин изымали труды Макиавелли из библиотек, прятали их в спецхраны либо уничтожали; брат Бальтасар Грасиан, осмелившийся в своих трудах приоткрыть завесу над тайнами стратегемного поведения и мышления иезуитов, был сурово наказан отцами Ордена и лишен права на бумагу и чернила. «Мартиролог» жертв такого рода преследований в ареале западноевропейской культуры неуклонно возрастал, но в XX веке Запад жестоко заплатил за это в столкновении с Востоком — тщательно спланированные по всем правилам дальневосточной стратегемике нападения, сначала на Порт-Артур, а затем на Пирл-Харбор и Сингапур, показали, сколь чревато игнорирование феномена стратегемности. И сейчас многие западные аналитики и политики вводятся в заблуждение элементарными стратегемами руководителей «Аль Кайды», талибов и моджахедов, но кроме грубой военной силы мало что способны им противопоставить. Китайцы, японцы и корейцы весьма толерантно относятся к подобным явлениям, и не потому, что они аморальны либо индифферентны (как раз подобного рода сообщения вызывают у них повышенный интерес), а потому что их культура сформировала у них особый реалистический взгляд на вещи, особую систему политических, социальных и индивидуальных аттитюдов.

В современном гонконгском издании *Хитрость в бою — 36 стратегем* об этом сказано прямо: «Речи о человеколюбии и добродетели могут использоваться, чтобы добиться чего-то от других. Но нельзя дать провести себя с их помощью, по крайней мере, в сражении — физическом или духовном. Как говорят в народе, жизненный опыт — это вопрос образованности, а здравый смысл в обращении с людьми основывается на стратегемах». Предельно четко и ясно: «Богу — богово, кесарю — кесарево». Похоже, что и жители России и других стран бывшего социалистического «лагеря», прошедшие потрясающую школу политического обмана и фарисейства, коррупции и наглого разворовывания общественной собственности, стали приобретать стойкость к христианским прививкам, вызывающим острое неприятие суровой действительности и связанную с ним моральную депрессию.

Аналогично и параллельно непрестанному совершенствованию дальневосточных боевых искусств физического нападения и защиты в этом регионе развивалось и кристаллизовалось также и особое искусство нападения и защиты — информационно-психологическое. Искусство, ставшее феноменом дальневосточной культуры, феноменом мирового значения.

Стратегемное поведение и мышление как особый феномен, порожденный в рамках той или иной культуры, характеризуется особым видением и чуткостью, реактивностью и активностью ее носителей, их направленностью на выживание и развитие в условиях, когда субъект деятельности обладает весьма ограниченными материальными, энергетическими и информационно-психологическими ресурсами; когда он вынужден существовать и действовать в условиях жесткой и, порой, же-

стокой социально-экономической конкуренции. «Каждый человек стоит на линии фронта. Краткий миг рассеянности — и вот уже что-то принадлежащее одному человеку, становится добычей другого», — так характеризует тот же гонконгский источник такую среду. Там же сказано: «Стратегемы подобны невидимым ножам, которые спрятаны в человеческом мозгу, и сверкают только когда их вздумаешь применить. Применяют их военные, но также и политики, и купцы, и ученые. Тот, кто умеет применять стратегемы, может мгновенно превратить в хаос упорядоченный мир или упорядочить хаотический мир, может вызвать гром среди ясного неба, превратить бедность в богатство, презрение в почтение и безнадежную ситуацию в выигрышную».

В то время как схоласты христианской цивилизации растрачивали свои интеллектуальные ресурсы в абстрактных рассуждениях о теологии, онтологии и эпистемологии, мысли дальневосточных мудрецов концентрировались на проблемах, связанных с тем, что двигает людьми, что направляет их действия, с тем, какие механизмы могут обеспечить скрытное и эффективное управление индивидуальными и коллективными субъектами в целях защиты и нападения, либо в целях стабилизации отношений обмена.

«Заманить противника выгодой, отвадить — вредом... Тот, кто хорошо сражается, управляет противником и не дает ему управлять собой... В войне устанавливаются на обмане, действуют, руководясь и руководя выгодой и вредом, производят изменения путем разделений и соединений... Когда соединяют выгоду и вред, усилия могут привести к результату... Подчиняют себе вредом, заставляют служить себе делом, заставляют устремляться выгодой... Мало сил у того, кто должен быть всюду наготове, много сил у того, кто вынуждает другого быть всюду наготове... Правильный бой и маневр рождает непобедимость... Правильный бой и маневр взаимно порождают друг друга и это подобно круговращению, которому нет конца... Все люди знают ту форму, посредством которой я победил, но никто не знает той формы, посредством которой я организовал победу... У воды нет неизменной формы. Кто умеет в зависимости от противника владеть изменениями и превращениями тот называется божеством... У того, кто умеет нападать, у того противник не знает где ему обороняться... У того, кто умеет обороняться, у того противник не знает, где ему нападать ... Если я покажу противнику какую-нибудь форму, которой не буду иметь, то я сохраню цельность, а противник ее потеряет...» Эти отрывки из мыслей великого стратега древности Сунь-цзы мы привели здесь для того, чтобы дать представление о стиле стратегического мышления и поведения в дальневосточной традиции.

Обратим прежде всего внимание на диалектический системный характер этого типа мышления: то, что древние китайцы называют «формой», соответствует нашим понятиям «организация», «система» вместе со всем комплексом сопровождающих их характеристик: целостностью — раздробленностью, постоянством — изменчивостью, устойчивостью — шаткостью,

жизнеспособностью — эфемерностью, и самоорганизацией — искусственностью и опорой на внешние ресурсы, наличием — отсутствием прямых и обратных связей, эволюционностью — катастрофичностью и т.д.

Еще одна комплиментарная пара важнейших понятий для понимания дальневосточного подхода к анализу борьбы — «полнота» и «пустота». Это, в первом приближении, характеристика текущего состояния противоборствующих сторон, включая ресурсы организованного положения мощи, психологической настроенности, воли, информированности, ментальной силы, находчивости, инициативы. Более глубоко и общо — это характеристика наполненности «формы», ее динамический потенциал. Интересно привести здесь мнение еще одного стратега — императора Тай-цзуна: «Я читал всевозможные сочинения по военному искусству — ни одно из них не выходит за пределы *Сунь-цзы*». Во всех же 13 главах *Сунь-цзы* ничто не выходит за пределы учения о полноте и пустоте. А другой стратег Ли Вэй-Гун восклицает при этом: «Где им понять, что такое полнота и пустота, что пустота и есть полнота, а полнота и есть пустота?!»

«Тот, кто хорошо сражается, управляет противником и не дает ему управлять собой», — утверждает Сунь-цзы. «Все тысячи слов и десятки тысяч фраз не выходят за пределы этой фразы», — комментирует это утверждение другой великий стратег Вэй Ляо-цзы. Причем все комментаторы сходятся на том, что здесь идет речь об управлении превращениями «пустоты в полноту» у себя и «полноты в пустоту» у противника. В таком системном понимании борьбы и противостояния важны все доступные ресурсы управления: «выгода», «вред», «полнота», «пустота», «форма», знания и умения. Нужно научиться нападать и защищаться замыслом, планом, основанном на предвидении.

Высший класс победить — не сражаясь, используя чужие ресурсы и, прежде всего, ... ресурсы противника! Сбить его с Пути (Путь — Дао — центральное понятие древне-китайской философии), расстроить его установки, психический настрой, замыслы и планы, перестроить и перенацелить всю его деятельность, а если возможно — развалить его системную организацию и связность, вынудить его все время не поспевать, промахиваться.

Но еще более высокий класс побед сформулирован танским императором Тай-цзуном: «Тот, кто умеет устранить бедствие, справляется с ним, когда оно еще не зародилось, тот кто умеет побеждать, побеждает противника, когда он еще не имеет формы» (!). То есть самая эффективная стратегия — это предвидеть и победить еще не сформировавшуюся, но потенциально уже существующую антисистему.

В свете такого подхода к оценке высшего класса побед диаметрально противоположной будет считаться «победа» того, кто сам, своими действиями, ухитрился из союзника сделать себе врага (хотя последнее чаще всего происходит «само по себе» в силу объективной динамики отношений и логики столкновения интересов), т.е. создать себе проблему и с большими усилиями добиться ее разрешения.

Однако чаще всего борющийся субъект оказывается погруженным в ситуацию, где противостоящие ему системы уже сформированы, а ресурсов, достаточных для открытого противостояния, у него нет. И тут он должен помнить главное — то, что наиболее четко и лаконично выразил тот же Тай-цзун: «Противник и я... отдельно мы образуем два элемента. Но в наступлении и обороне мы с ним одно целое. И тот, кто это единство понял, может сто раз сразиться и сто раз победить».

Что же объединяет борющегося субъекта в конфликте с противостоящей ему антисистемой? Во-первых, общность и противопоставленность интересов. Во-вторых, поскольку эта система представлена коллективными либо индивидуальными субъектами, то, в соответствии с рефлексивным подходом, их объединяет еще одна надсистема — рефлексивная.

От ранга рефлексии представлений и ожиданий противоборствующих субъектов зависит очень многое! Основное потенциальное преимущество слабой стороны в конфликте может заключаться как раз в том, что на ранних стадиях конфликта (когда «форма еще не проявилась»), самоуверенная сильная сторона часто не утруждает себя вниманием к интересам, способностям, целям, ресурсам, «доктринам», планам, психологическим состояниям и психическим особенностям, представлениям и ожиданиям потенциального противника. Скорее всего, даже при неоднократных предупреждениях «третьих» сторон, сильная сторона с равнодушием или раздражением отмахнется от них, как от чего-то назойливого и неуместного, — 11 сентября 2001 года со всей наглядностью показало, насколько трагичным могут быть последствия такого отношения.

Как известно [3–5], рефлексивные отношения возникают в тот момент, когда кто-то из потенциальных противников, встав на соответствующую рефлексивную позицию, осознает наличие предконфликтного либо конфликтного отношения и пытается моделировать представления, интенции и ожидания контрагента. Более того, фокусируя свои ресурсы внимания на этом направлении, субъект не только получает информацию об этих представлениях, интенциях и ожиданиях, но и получает в качестве оснащения своей рефлексивной позиции целый комплекс новых смыслообразующих средств. Иными словами, он начинает воспринимать, видеть вещи факты и события совсем по-другому.

В контексте китайской культурной традиции это свойство особого системного «рефлексивного видения» закреплено в одной из коротких притч философа Ле-цзы: «Пропал у человека топор. Подумал он на сына своего соседа и стал к нему приглядываться: ходит, как укравший топор, говорит, как укравший топор... Но вскоре человек стал вскапывать землю и нашел свой топор. На другой день снова посмотрел на сына своего соседа: ни жестом, ни движением не походил он на укравшего топор». Так образно и точно (не в пример нам, наследникам торжественного, занудного и туманного стиля философствования, наследия средневековых схоластов и немецких филосо-

фов, за исключением Ницше) передано основное свойство «рефлексивного видения», четко проявляющегося при смене рефлексивных позиций.

Нетрудно представить себе, как субъект, «у которого украли топор», мог бы задуматься далее, по мере развития «высосанного из пальца» конфликта (но все же конфликта — обратим внимание на то, что объективных предпосылок для начинающегося конфликта вовсе не существовало, более того — данный конфликт в своей латентной фазе уже начинал развиваться в одностороннем порядке!) о том, что же думает соседский сын о нем самом, «обокраденном»: «Наверное, чувствует, что я догадываюсь о его поступке, наверное, догадывается, мерзавец, что я о нем думаю!» (Кстати, слово «чувствует» ясно выявляет роль рефлексивного подсознания).

В полиномиальной форме В.Лефевра образовавшуюся рефлексивную систему такого типа можно записать так:

$$\Omega = T + T_y + T_{xy}, \quad (1)$$

где T — «тело», объективный состав ситуации, T_y — представление о нем, порожденное «видением» «обокраденного» субъекта Y , T_{xy} — представление о переживаниях соседского сына (субъект X), порожденное исключительно мнительностью и фантазией субъекта Y . Заметим, что прообраз T_{xy} , т.е. сам T_x — «взгляд» на эту ситуацию с позиции «неукравшего топор» субъекта X полностью отсутствует, он попросту ничего не «видит»! Более того, можно даже усомниться и в наличии самого «объективного состава» T , единственное, что нас удерживает от решающего шага — исключить член T из полинома — сам факт пропажи топора.

Так «из ничего» зарождаются конфликты, организующим началом которых служат исключительно рефлексивные процессы и системы, построенные на мнительности и недоверии. И не всегда они так счастливо заканчиваются, как в притче Ле-цы. Не трудно себе представить, что бы началось, если бы субъект, «у которого украли топор», обвинил бы на всю деревню сына своего соседа вором.

Но вернемся к анализу стратегем с позиций рефлексивного подхода и рефлексивного управления. Прежде всего, отметим, что наибольшая часть из классического компендиума *Каталог 36 стратегем* содержит типологические паттерны (образцы) стратегем, многие из которых построены на основе рефлексивного управления, т.е. на передаче оснований противнику. Это такие основания, которые в силу определенной системной логики могут заставить его совершить действия, выгодные для управляющего субъекта и вредные для субъекта управляемого (мы рассматриваем здесь конфликт, как антагонистическую игру с неполной, асимметричной и субъективной информацией).

Рассмотрим для начала 7-й класс стратегем из этого каталога, представленный формулой «У чжун шэн ю» («Из недр небытия возникает бытие»).

Для того, чтобы раскрыть суть этой туманной и непонятной для западного человека (и совершенно понятной для образованного китайца,

японца, корейца или вьетнамца) формулировки, необходимо обратиться к фундаментальному понятию дальневосточной философии — к понятию Дао (Пути). Раскроем трактат *Дао дэ цзин* (*Трактат о Пути и Потенции*) [6, 7]: «Тот, кто свободен от страстей, видит тайну Дао, а кто имеет страсти, видит только его форму... Бытие и небытие порождают друг друга, трудное и легкое создают друг друга... Дао рождает, а Дэ (потенция) вскармливает, возвращает. Вещи оформляются, формы завершаются... Дао скрыто и не имеет формы, но только оно способно помочь и привести к совершенству... Кто узнает Дао, похож на темного, кто проникает в Дао, похож на отступающего, кто на высоте Дао, похож на заблуждающегося».

Прежде всего, заметим, что Дао — это не только Путь, как некая естественная траектория бытия, т.е. процесс в пространстве и во времени, это и генерирующее начало, некое семя развития этой траектории. К тому же актуализация и реализация этого развития зависит и от Дэ — некой потенции, как организованного ресурса развития, причем: «Дэ появляется только после утраты (sic!) Дао». Здесь имеется в виду, что начальный, естественный, бесформенный и потому непознаваемый процесс «протобытия» заканчивается с того момента, как начинается искусственно регулируемый Дэ процесс формирования неоформленного — «Человек с низшим Дэ деятелен и его действия нарочиты... Вот почему Дэ появляется только после утраты Дао». И поэтому «тот, кто свободен от страстей, видит тайну Дао, а кто имеет страсти, видит только его форму». Говоря современным языком, только человек, находящийся в рефлексивной позиции отстраненного от процесса действия «идеального наблюдателя», способен увидеть истинную суть вещей, проникнуть в нее и проникнуться ею. Человек же, находящийся только в позиции действующего субъекта, на это принципиально неспособен — его психика захвачена не только самим действием, но и этой самой рефлексивной позицией с ее специфической нацеленностью и смыслообразующими механизмами, и, главное, специальной автоматической блокировкой, резекцией любой информации, мешающей его непосредственной деятельности и потому воспринимаемой его психикой как «информационный шум».

Что касается названия 7-й стратагемы (класса стратагем) каталога, то ее специфическое название «Из недр небытия (бесформенного) возникает бытие (оформленное)», расшифровывается в свете рассматриваемой философской рефлексивной позиции следующим образом: творческая потенция (Дэ) взаимодействующих в конфликте субъектов должна вырабатывать такие формы воздействия на противника, которые бы заставляли его воспринимать отсутствующие в реальности формы (явления, события, процессы и т. д.) как элементы реальности, а реальные формы «сделать для него» невидимыми, либо видимыми в «освещении», исподволь обеспеченном нападающей либо защищающейся стороной.

Кстати, в дальневосточной традиции диалектика единства и различия сторон, участвующих во взаимодействии (кооперации или конфликте) до-

полняется не менее диалектичным пониманием терминов «защита» и «нападение» — еще раз процитируем Тай-цзуна: «Противник и я ... отдельно мы образуем два элемента. Если у меня удача, у него неудача, если у него удача — у меня неудача (антагонистический тип взаимодействия). Удача и неудача, успех или неуспех — в этом мы с ним различны. Но в наступлении и обороне мы с ним одно».

Добавим к этому тезис другого стратега, Ли Вэй-гуна: «Наступление есть механизм обороны, а оборона есть тактика наступления... Если, наступая, не уметь обороняться, а обороняясь, не уметь наступать, это значит не только считать наступление и оборону двумя разными вещами, но и видеть в них два различных действия. Такие люди языком могут сколько угодно твердить о Сунь-цзы и У-цзы, но умом не понимают их глубины». Ибо у Сунь-цзы сказано: «У того, кто умеет нападать, противник не знает, где ему обороняться; у того, кто умеет обороняться, противник не знает, где ему нападать. Тончайшее искусство! Нет даже формы, чтобы его изобразить. Божественное искусство! Нет даже слов, чтобы его выразить».

Здесь авторы должны на момент прервать изложение и спросить у читателя: положи руку на сердце, можем ли мы назвать в западноевропейской культуре что-нибудь подобное по мощи интеллектуального прозрения и обобщения, а также по ясности понимания диалектики феномена противоборства, да еще в столь отдаленные от нас времена? И какая современная формальная система алгебры логики либо другого формального исчисления способна охватить и выразить своими средствами столь глубокое постижение феноменологии конфликта?

Итак, междисциплинарный анализ содержания класса стратегем № 7 *Каталога 36 стратегем* на основе рефлексивного подхода (как продукта западноевропейской культуры) и диалектического подхода дальневосточной культуры, позволяет сделать следующие выводы:

- «конфликтующие субъекты» в конфликте образуют целостный, единый организм, объединенный не только пересекающимися и диаметрально противоположными (по направленности и целеустремленности) процессами физического взаимодействия, но и тем, что противоборствующие субъекты связаны информационно-психологически в рамках единой системы рефлексивного взаимодействия;
- процессы нападения и защиты в конфликте, по сути дела, оказываются различающимися только по внешним признакам («у кого избыток, тот нападает, у кого недостаток — тот обороняется»); это две грани единого процесса-взаимодействия («наступление есть механизм обороны, оборона есть тактика наступления»);
- способность понять логику назревающего либо развивающегося конфликта (т.е. умение предвидеть еще не зародившиеся формы либо хотя бы увидеть зародившееся, но еще не оформленное), равно

как и способность избрать верную рефлексивную позицию и иметь развитые способности рефлексирования и смыслоулавливания рефлексивных процессов контрагента во многом определяют шансы на успех конфликтующего субъекта;

- творческая потенция действующего субъекта должна вырабатывать (и тогда «из недр небытия возникает небытие»!) разнообразные формы воздействия на противника, «принуждающие» того «видеть» то, чего нет и не видеть то, что есть, либо видеть в другом «свете», т.е. то, что (с позиций действующего субъекта) формирует у противника мотивирующие основания для действий, направленных координированно устремлениям действующего субъекта.

Последний пункт четко раскрывает основной механизм 7-й стратегии — управление конфликтом через рефлексивное управление противником.

Рассмотрим 16-й класс стратегий *Каталога*, обозначенный кодовой сентенцией «Юй цинь гу цзун» («То, что хочешь схватить, сначала отпусти»).

В китайской традиции стратегических исследований часто подчеркивается, как важно не упустить момент, когда можно превратить «вред в выгоду» и «выгоду во вред».

В связи с этим академик Н.И. Конрад в своих комментариях к трактату Сунь-цзы [2] отмечает: «Допустим, что ты знаешь, что существует такое понятие, как «выгода» и понимаешь его значение. Но что тебе дает это знание практически, т.е. при руководстве людьми без понимания природы явления, в котором эта выгода заложена, т.е. без понимания самого явления, из которого может быть извлечена выгода? А природа этого явления — «изменения». Поэтому только проникновение в тайну изменения (и превращения), обеспечивает правильное понимание и учет выгоды а, следовательно, в дальнейшем и умение пользоваться людьми». Далее он цитирует средневекового стратега Чжан Юя: «Когда умный человек размышляет, даже пребывая в выгодной позиции, все равно он непременно думает о том, что может принести ему вред; пусть он и пребывает в невыгодной позиции — все равно он непременно думает о том, что может принести ему выгоду, это означает проникновение в превращения».

Японский специалист по стратегическим исследованиям Сорай по поводу самого феномена «момент» говорит следующее: «То что до сих пор было полным, вдруг превращается в пустое, а то, что до сих пор было пустым, вдруг превращается в полное... В этот промежуток, который отделяет изменения полного и пустого, нельзя просунуть и волосок... Нет постоянной полноты и пустоты. Поэтому Ши Цзы-мэй заметил по этому поводу: на войне побеждают моментом».

Однако пассивно ожидать подходящего момента для нападения опасно и этот момент приходится создавать самому. Поэтому в «нападении замыслом», «нападении планом», «нападении умом», составляющими суть стратегического нападения и защиты, важную роль играют стратегии организации и управления «моментом».

Стратегема № 16, выраженная в сентенциях типа «Отдай, чтобы получить», «отпусти, чтобы схватить», сродни, по-видимому, более общему принципу восточных единоборств: «Поддайся и победи!» И здесь можно четко выделить аспект рефлексивного управления в расширенном толковании как управления изменениями и превращениями «пустоты в полноту, а полноты — в пустоту», с тем, чтобы в нужный «момент», а именно: в момент превращения, ударить по системе защиты и нападения противника. Это, по сути дела, стратегема обмена: отдача видимого преимущества дает возможность получить преимущество существенное, но не видимое противником.

Например, постоянное отступление и сдача Москвы фельдмаршалом Кутузовым завели такого проницательного полководца, как Наполеон в бедственное положение, которое в конечном итоге привело последнего к сокрушительному поражению, а в последствии — к пленению и заточению на острове св. Елены. Оперативные органы часто прибегают к стратегеме отпуска арестованных представителей организованной преступности, чтобы через них выйти на руководство организации, а затем неожиданными действиями захватить ее главарей и исполнителей. Шахматисты часто сдают отдельные фигуры (а иногда даже и жертвуют ферзя), чтобы достичь решающего позиционного преимущества и т.д.

Во всех этих случаях рефлексивное управление строится на том, чтобы вызвать изменения, превращающие ситуацию из проигрышной в выигрышную за счет «жертв» (которые рефлексиируются противником как «промахи», «зевки», «неудачи»), которые на самом деле являются тем, что в терминах дальневосточной культуры стратегемного поведения и мышления соответствует принципу «отдай, чтобы схватить», «поддайся и победи».

Главное — чтобы противник не увидел «того, что стоит за этим», и важно, чтобы верно «отрефлексировать рефлексии» противника, и что бы противник не ототрефлексировал, не увидел, не понял сути исходного замысла. В противном случае, т.е. в случае провала замысла, противник может перейти к тому, что можно назвать «обращением стратегемы» — приняв вашу «жертву», инсценировать «зевок» и поймать вас же на вашу же уловку. Например, преследуя отступающие части, симулировать отрыв «зарвавшейся» группировки с тем, что когда она будет окружена, взять окружившие войска в клещи устроить им «двойной котел».

Если перейти к описанию такого рода сценариев, в которых используются подобные рефлексивные стратегемы, то на языке полиномов В.Лефевра они будут выглядеть так:

Первый сценарий:

1. Субъект X планирует ситуацию T , связанную с предоставлением «жертвы», в том виде, в каком она ему представляется: T_x^π , а также планирует ее представление субъектом Y : T_{yx}^π заодно с планируемым решением этого субъекта R_{yx}^π , а затем реализует ее в форме $T(y)$.

2. В результате происходят превращения:

$$T_x^\pi \mapsto T_{(x)}, T_{yx}^\pi \mapsto T_{y(x)}, R_{yx}^\pi \mapsto R_{y(x)},$$

которые позволяют построить рефлексивный полином вида

$$\begin{aligned} \Omega &= T_{(x)} + T_{y(x)} + R_{y(x)} + (T_{(x)} + T_{y(x)} + R_{y(x)})_x = \\ &= T_{(x)} + T_{y(x)} + R_{y(x)} + T_{(x)x} + T_{y(x)x} + R_{y(x)x} \end{aligned} \quad (2)$$

где $T_{(x)}$ — ситуация, полученная в результате планирования; $T_{y(x)}$ — картина реализованной ситуации с позиций субъекта Y , находящегося под управлением субъекта X ; $R_{y(x)}$ — решение, принятое субъектом Y исходя из $T_{y(x)}$; $T_{y(x)x}$ — осознание $T_{y(x)}$ с позиций управляющего субъекта X . Если члены полинома Ω соответствуют планируемому, т.е. $T_{(x)} = T_{(x)}^\pi$, $T_{y(x)} = T_{y(x)}^\pi$, $R_{y(x)} = R_{y(x)}^\pi$, тогда стратагема, как план осуществляющего рефлексивное управление субъекта X , удалась. Запись $T_{y(x)}$, $R_{y(x)}$ указывает на то, что субъект Y , находясь под управлением субъекта X , ничего об этом не подозревает (ибо в цепочке индексов $y(x)$ слева от y индекс x не присутствует). Получаем соответствующий рефлексивный полином в виде:

$$\begin{aligned} \Omega &= T_{(x)}^\pi + T_{y(x)}^\pi + R_{y(x)}^\pi + (T_{(x)}^\pi + T_{y(x)}^\pi + R_{y(x)}^\pi)_x = \\ &= T_{(x)}^\pi + T_{y(x)}^\pi + R_{y(x)}^\pi + T_{(x)x}^\pi + T_{y(x)x}^\pi + R_{y(x)x}^\pi, \end{aligned} \quad (3)$$

где «все идет по плану» субъекта X : ситуация предоставления жертвы X реализована ($T_{(x)}^\pi$), он это осознает ($T_{(x)x}^\pi$), субъект Y , находящийся под управлением воспринимает все «как надо», не подозревая о причастности к этому планов управляющего субъекта ($T_{y(x)}^\pi$), он вырабатывает «логичное» решение ($R_{y(x)}^\pi$) и все это верно осознается управляющим субъектом ($T_{y(x)x}^\pi$ и $R_{y(x)x}^\pi$).

Однако возможен и другой сценарий: стратагема рефлексивного управления завершается провалом. В этом случае рефлексивный полином приобретает совсем другой вид:

$$\Omega = T_{(x)}^\pi + T_{(x)y}^\pi + T_{(x)x}^\pi + T_{y(x)x}^\pi + R_{y(x)x}^\pi + T_{(x)xy}^\pi + T_{y(x)xy}^\pi + R_{y(x)xy}^\pi + R_y, \quad (4)$$

где $T_{(x)y}^\pi$ означает, что субъекту Y стало понятно, что видимая им «жертва» суть уловка субъекта X , члены $T_{(x)x}^\pi$, $T_{y(x)x}^\pi$ и $R_{y(x)x}^\pi$ означают, что субъект X по-прежнему считает, что субъект Y ничего не подозревает и ведет себя «согласно плану», члены $T_{(x)xy}^\pi$, $T_{y(x)xy}^\pi$ и $R_{y(x)xy}^\pi$ означают, что это известно субъекту Y (т.е. то, что субъект X не осознал еще провала управления), а R_y есть обозначение решения, усматриваемого субъектом Y в данной ситуации. Интересно, что члены $T_{y(x)x}^\pi$ и $R_{y(x)x}^\pi$ не имеют прообразов $T_{y(x)}^\pi$ и $R_{y(x)}^\pi$. Это свидетельствует об их иллюзорности, тогда как все члены с крайним правым индексом y имеют прообразы в составе полинома Ω , что свидетельствует о ясной и полной информированности субъекта Y об истинном положении дел.

Анализ остальных стратагем *Каталога 36 стратагем* показывает, что почти во всех стратагемах присутствуют элементы рефлексивного управления «превращениями пустоты в полноту» посредством влияния на рефлексивные

процессы противника: коллективный ум мудрецов, аналитиков и философов древнего Китая во многом предвосхитил позднейшие разработки западно-европейских исследователей.

Однако просто взять и заявить, что эти великие умы человечества, выросшие в среде тончайших технологий конфликта, суть только предтечи системного анализа и рефлексивного подхода к управлению, было бы не только неверно, но и отдавало бы зазнайством, порожденным западноевропейской традицией отношения к восточному типу мышления (и здесь авторы честно раскрывают интенцию своей первоначальной исследовательской установки). Дело обстоит гораздо сложнее. Объединив исследовательские рефлексивные позиции Запада и Востока, мы приходим к выводу: положение Уорфа-Сепира [8] о том, что языки цивилизаций отражают не только коммуникативные, но и аналитические аспекты мышления их носителей, есть не просто гипотеза, а важнейший методологический принцип. Принцип, позволяющий проникнуть в тайны и специфику другого способа видеть и фиксировать явления внешнего и внутреннего мира людей.

Где европейский взгляд фиксирует системные прямые и обратные связи, свойства и отношения как сформировавшиеся в действительности либо присутствующие в оформленном виде в планах действующих субъектов, там дальневосточный взгляд усматривает прежде всего зарождающиеся, развивающиеся и, главное, изменяющиеся формы и процессы превращения форм. Об этом убедительно свидетельствуют сами средства языковой фиксации — «Дао» (путь), «Дэ» (потенция), «превращение не проявленного в проявленное», «полнота и пустота», «момент, когда можно управлять превращением», «способ управления превращением», «превращение пустоты в полноту», «превращение слабости в силу, а силы — в слабость», «превращение знания в незнание, а незнания в знание» и т.д. А также весьма высокая частота (характеризующая мощный диалектический стиль мышления) употребления связок и фраз типа «нападение есть механизм защиты, а защита есть тактика нападения», «проявленное заключается в не проявленном, а не проявленное содержится в проявленном», «во всякой выгоде заключен вред, во всяком вреде заключена выгода», «удача и неудача, успех или неуспех — в этом мы с ним различны, но в наступлении и обороне мы с ним одно» и др.

В связи с этим авторам настоящего исследования хочется высказать одну «крамольную» мысль, некое «дополнение к гипотезе Уорфа-Сепира»: письменные, графические формы языка во многом определяют стиль и логику мышления его носителей. В частности, специфическая диалектика дальневосточного мышления, характеризующаяся определенной «подстановочной» симметрией смыслов (см., например, выражение «проявленное заключается в не проявленном, а не проявленное — в проявленном») во многом определяется аналитической структурой древнекитайского языка (вэньянь) и особенно исключительно лаконичной, до предела сжатой символической, идеографической структурой иероглифического письма. По

сути дела, выражения такого сорта в китайском письменном исполнении выглядят как алгебраические симметричные формы (формулы). И таким образом, сама графика подталкивает пишущего (и мыслящего!) на вэньяне к развитию смыслов, зафиксированных в иероглифических формах, посредством формообразующих законов симметрии (имманентно присущих этой системе формообразования), к тому, чтобы получать и анализировать новые лингвистические формы, отражающие совершенно неожиданные и часто совершенно адекватные реальности смыслы.

В отличие от идеографической системы письма древних китайцев европейская фонетическая система письма, идущая от древних финикийцев, менее аналитична и более «хаотична», что затрудняет ее пользователям усматривать непосредственно в письменных текстах элементы формальной и смысловой симметрии. В этом случае совершенно по-разному организуется и активизируется работа левого и правого полушарий мозга!

Все это свидетельствует о необходимости проявить гораздо большее внимание к изучению дальневосточной традиции мышления и практической деятельности, к усвоению ее культурных завоеваний, особенно в области стратагемного поведения и мышления.

Заметим, что в этом контексте анализ *Каталога 36 стратагем* с позиций рефлексивного управления по ходу исследования исподволь начинает превращаться в анализ принципов и методов рефлексивного управления с позиций дальневосточной культурной традиции. Такова естественная диалектика развития отношений между объектом исследования и средствами исследования: от рефлексивного управления как передачи оснований противнику для принятия им выгодных для нас и вредных для него решений (логический по своей сути подход) либо передачи самих решений (подсказка) мы приходим к осознанию того, что рефлексивное управление может пониматься как специфическое информационно-психологическое управление зарождением и превращением смыслов, решений, интенций, целей, ценностей, образов мышления и психологических состояний противника, включая превращения его рефлексивных позиций, рефлексивного видения и слепоты, короче говоря — как управление превращениями всей базовой рефлексивно-психологической системы конфликта, как целостного зарождающегося, развивающегося либо стагнирующего и погибающего организма. Если внимательно изучить стратагемы *Каталога*, то можно увидеть, что для такого расширительного толкования рефлексивного управления есть все основания. Ведь еще Сунь-цзы сказал: «Речь идет о том, чтобы управлять изменениями и превращениями и действовать ими, сообразуясь с противником».

Феномен стратагемного поведения и мышления людей, выработанный в недрах различных по своему ментальному типу цивилизаций, быстро развивается и эволюционирует в эпоху информационно-психологических технологий. И таинственные нити стратагем продолжают прорастать, об-

волакивая пространства стран и континентов, в условиях обостряющейся борьбы за материальные, энергетические и идеологические ресурсы. Это мощное ментальное оружие в непрекращающейся борьбе человечества за выживание и развитие стоит по ту сторону добра и зла и, одновременно, является грозным орудием.

Еще двадцать пять веков тому назад великий основатель науки о стратегемах Сунь-цзы предупреждал: «Гнев может опять превратиться в радость, злоба может опять превратиться в веселье, но погибшее государство снова не возродится, мертвые снова не воскреснут».

В этом высказывании, неожиданном в устах сурового воина и бесстрастного мыслителя, высказывании, наполненном высочайшим гуманистическим звучанием, мы находим не только призыв к моральной ответственности всем тем, кто разрабатывает основы науки о стратегемах и применяет на практике ее положения и методы. В этом послании через века слышится призыв к необходимости овладевать этими знаниями для защиты человека и его культурного наследия.

Литература

1. *H. von Senger. Strategeme. Der erste Band der berühmten 36 Strategeme der Chinesen — lange als Geheimwissen gehütet, erstmals im Westen vorgestellt.* Scherz, Bern, 1988.
2. *Конрад Н.И. Избранные труды: синология.* Главная редакция восточной литературы, Москва, 1977. 622 с.
3. *Лефевр В.А. Конфликтующие структуры* (издание третье), М.: Изд-во «Институт психологии РАН», М., 2000.
4. *Лепский В.Е. О видах рефлексивного управления / Материалы 4-го Всесоюзного съезда общества психологов.* Тбилиси, Мецниереба, 1971. С. 371 — 372.
5. *Ионов М.Д. Психологические аспекты управления противником в антагонистических конфликтах (рефлексивное управление) // Прикладная эргономика. Спец. выпуск «Рефлексивные процессы»,* № 1, 1994. С. 37-45.
6. *Древнекитайская философия. Собрание текстов в двух томах, Т. 1.* М.: Мысль, М., 1972.
7. *Антология даоской философии.* М.: Товарищество «Клышников — Комаров и К^о». 1994.
8. *Whorf B.L. Language, Thought and Reality, Selected Writings,* Massachusetts Institute of Technology, 1957.