

Японският бизнесмен е като самурая –

обречен да успява

ДОБРОМИР ДРУМЕВ

*Кое прави от дребния на ръст, тих и
вежлив японец непобедим воин или
ненадминат бизнесмен*

През 16 и 17 век системите Джу-джуцу и Кен-джуцу са неотменна част от бойния арсенал на самураите – тогавашната господстваща, елитна класа. В тази епоха системите са били средство за оцеляване на бойното поле. Да загубиш е значело да умреш. От самурая се е изисквало да може да се справя с всякакви трудности, по всяко време, на всяко място, при всякакви обстоятелства.

В съвременното общество нещата външно са различни, но дълбоката роля на бойните изкуства като система за психофизическа подготовка се е запазила в японското общество – да вършиш всяко нещо, с което се заемеш, с абсолютна сериозност, с цялата си енергия, до пълно отдаване. Да се извисиш над смъртната опасност днес вече означава да превъзмогнеш себе си в работата си, да търсиш сила в предизвикателството на днешния ден. Борбата с пълно отдаване е днешната „истинска сабя“ за японския бизнесмен.

Осъзнатата необходимост да усъвършенстват както тялото, така и духа си отличава майсторите на бойните изкуства от другите спортисти.

Овладейването на тези методи и тяхното използване непосредствено в процеса на конкретната практическа дейност съществено повишава продуктивността ѝ. Те позволяват на човека да разработи в себе си оптимален тип реагиране на емоционални стимули, по-висока степен на гъвкавост, мобилност и заедно с това надеждност на системите за поддържане на живота. Умението да управлява своите психофизиологически реакции, изработено в резултат на продължителни психорегулиращи тренировки, позволява на човек в екстремални ситуации да активизира и мобилизира потенциалните възможности на своя организъм, да разкрие и да освободи „запасите“, еволюционно натрупани, но не

задействани резерви за адаптация, за по-активно реагиране на агресивните въздействия на външната среда.

Основите на Зен-учението били използвани от самураите в качеството на основа за изграждане на моралния кодекс на японските воини – Бушидо.

Бушидо е почти идентичен на доктрината на Зен за живота и смъртта. Той признава рицарството като учение за праволинен и безстрашен стремеж за възвръщане във вечността.

Друга характерна черта на практикуващите бойни изкуства е, че учениците имат пълно доверие и проявяват абсолютна лоялност към учителя си. Учениците разбират, че при тренировките и при изпитанията на живо място за оплаквания и възражения няма.

Защо японските фирми предпочитат да наемат на работа млади хора, свързани с бойните изкуства? Ще изтъкнем три причини: 1/ бойните изкуства възпитават практикуващите в респект към йерархията; 2/ чрез ритуалното поведение в залата за тренировки те се приучват да спазват правилата на етично поведение между хората; 3/ те учат практикуващите на пълно себеотдаване.

Както в средновековието самураят е давал клетва пред своя господар, така и сега служителите и работниците в японските фирми дават клетва. Но японецът се кълне не заради изискването или ритуала. Клетвата за него означава осъзнато чувство за спазване на правилата и лоялност, а също така ненавист към онези, които ги погазват и не ги спазват. Така е било по време на война в средновековна Япония, така е и сега в бизнеса. Спазваш ли правилата, значи си бизнесмен и ще избягаш от фалита, безчестието и срама. Японският бизнесмен мисли не само как да спечели доверието на клиента преди сделката. Той пре-

**Да
вършиш
всяко
нещо,
с което
се
заемеш,
с абсолютна
сериозност,
с цялата
си
енергия,
до пълно
отдаване.**

ди всичко внимава как да запази доверието и уважението на клиента си и след продажбата.

Има още няколко съществени фактора, които формират характера на японския бизнесмен. Един от основните принципи на Зен, който е приложен и в бойните изкуства, е, че най-важният момент в живота на човека е настоящият /непосредственото настояще/. Така се избягва моментното отпускане, подценяването на дадена задача независимо от нейната по-малка важност в глобален аспект.

Друг принцип от бойните изкуства, който заимстват японските бизнесмени, е вечно спокоен ум и непоклатимо самообладание. Това означава да си даваш ясна сметка за обстановката, без да се оставиш да бъдеш изплашен или да затънеш в

чи енергията на противника срещу самия него.

И не само това – при Айкидо се говори, че противникът и ние сме едно цяло. Тази философия е в основата на взаимодействието и взаимната изгода в бизнеса – не да унищожим нашия конкурент, а да го направим партньор и да имаме взаимна изгода. Има ли рай или ад? За Зен рай и адът са на Земята. Проблемът е как хората /бизнесмените/ се отнасят едни с други /както дяволи, които на пъна маса стоят гладни и си вадят очите, или като „охранени ангели“, които взаимно си помагат /справка на рисунката на М.Саотоме/.

Самураят и японският бизнесмен си приличат и по това, че не търсят причините за успеха или неуспеха извън себе си. Те са възпитани във вярата, че лидерът с него-

вата лична сила решава изхода на всяка ситуация и е отговорен за нея. На другия полюс е чувството за принадлежност, за възраждане в групата или колективното съзнание. Когато японецът върши нещо, той го прави с цялото си чувство за отговорност и самокритичност, но непрекъснато мисли и как другите ще го оценят. Всичко това прави от него човек с изтънчена душевност, но в същото време и много земна и реална личност.

Бойните изкуства в Япония са се развили от метод да побеждаваш на бойното поле към метод за самоусъвършенстване. Въпросът е не само да победиш на всяка цена, а да победиш, спазвайки правила и принципи. И най-важното е как тези правила и принципи прилагаш в ежедневието си живот, за да се получи свършеният синхрон между мисъл, чувство и действие, които да са слети в едно!

В Кендо основната сентенция на практикуващите е „ки кен тай ич“. Тя в превод означава: енергията ти – „ки“, сабята ти – „кен“

и тялото ти „тай“ да са едно цяло „ич“ /едно/. Може би за съвременния бизнесмен тази сентенция ще звучи така: мисъл /енергия/, компютър и действие, слети в едно цяло, но щадейки социалните и спазвайки природните закони. Пълното ѝ осъзнаване става не само в офиса, но и на татамито в доджо /залата за бойни изкуства, където се търси и постига пътя – „до“/.

**Против-
никът
и ние сме
едно цяло.**



тресавището на греболите. Това състояние на Духа /психиката/ се тренира със специални психофизически методи. Например в Айкидо това са методите за „ки дишане“ и за „ки медитация“.

Обща черта и за самурая, и за бизнесмена е гъвкавостта и приспособяемостта. При източните бойни изкуства /особено при Айкидо/ усвояват методи да се насо-