

УДК 94(100)  
ББК 63.3(0)  
С50

Daniel Smith

50 STRATEGIES THAT CHANGED HISTORY

The Greatest Strategies Ever Developed For War, Business, And Politics

**Смит, Дэниел.**

С50 50 стратегий, которые изменили историю. От военных действий до бизнеса / Дэниел Смит ; [пер. с англ. М. Хорошиловой]. — Москва : Эксмо, 2019. — 224 с. : ил. — (Подарочные издания. БИЗНЕС).

ISBN 978-5-04-092518-6

В то время как судьба человека или даже всего мира могла зависеть от случайностей или каких-либо безумных обстоятельств, большая часть человеческой истории определялась результатами осуществления стратегии. На этих страницах пятьдесят стратегий, сформировавших тот мир, который мы знаем сейчас. Вы узнаете, как «деньги дают власть» по законам богатейшей семьи Медичи, изобретение must-have-бренда как драйвера экономики, секреты успеха династии Ротшильдов и другие спланированные стратегии для безусловной доминанции.

© COPYRIGHT © QUANTUM BOOKS LTD 2014

© Перевод. Хорошилова М., 2019

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2019

ISBN 978-5-04-092518-6

Все права защищены. Книга или любая ее часть не может быть скопирована, воспроизведена в электронной или механической форме, в виде фотокопии, записи в память ЭВМ, репродукции или каким-либо иным способом, а также использована в любой информационной системе без получения разрешения от издателя. Копирование, воспроизведение и иное использование книги или ее части без согласия издателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.

Издание для дополнительного образования

Подарочные издания. БИЗНЕС

**Дэниел Смит**

**50 СТРАТЕГИЙ,  
которые изменили историю**  
От военных действий до бизнеса

Главный редактор *Р. Фасхутдинов*  
Руководитель отдела *О. Усольцева*  
Ответственный редактор *Л. Ивахненко*  
Младший редактор *И. Косицына*  
Художественный редактор *А. Шуклин*  
Технический редактор *М. Печковская*  
Компьютерная верстка *Г. Балашова*  
Корректор *Н. Сикачева*



ООО «Издательство «Эксмо»

123308, Москва, ул. Зорге, д. 1. Тел.: 8 (495) 411-68-86.

Home page: [www.eksmo.ru](http://www.eksmo.ru) E-mail: [info@eksmo.ru](mailto:info@eksmo.ru)

Өндіруші: «ЭКСМО» АҚБ Баспасы, 123308, Мәскеу, Ресей, Зорге көшесі, 1 үй.

Тел.: 8 (495) 411-68-86.

Home page: [www.eksmo.ru](http://www.eksmo.ru) E-mail: [info@eksmo.ru](mailto:info@eksmo.ru)

Тауар белгісі: «Эксмо»

Интернет-магазин: [www.book24.ru](http://www.book24.ru)

Интернет-дүкен: [www.book24.kz](http://www.book24.kz)

Импортер в Республику Казахстан ТОО «РДЦ-Алматы».

Қазақстан Республикасындағы импорттаушы «РДЦ-Алматы» ЖШС.

Дистрибутор и представитель по приему претензий на продукцию,

в Республике Казахстан: ТОО «РДЦ-Алматы»

Қазақстан Республикасында дистрибутор және өнім бойынша арыз-талаптарды

қабылдаушының өкілі «РДЦ-Алматы» ЖШС,

Алматы қ., Домбровский көш., 3-а, литер Б, офис 1.

Тел.: 8 (727) 251-59-90/91/92; E-mail: [RDC-Almaty@eksmo.kz](mailto:RDC-Almaty@eksmo.kz)

Өнімнің жарамдылық мерзімі шектелмеген.

Сертификация туралы ақпарат сайты: [www.eksmo.ru/certification](http://www.eksmo.ru/certification)

Сведения о подтверждении соответствия издания согласно законодательству РФ

Подписано в печать 04.02.2019. Формат 84×108<sup>1/16</sup>.

Гарнитура «Minion Pro». Печать офсетная.

Усл. печ. л. 23,52.

Тираж экз. Заказ

ISBN 978-5-04-092518-6



9 785040 925186 >



В электронном виде книги издательства вы можете  
купить на [www.litres.ru](http://www.litres.ru)

ЛитРес:  
ОДНИ КЛИК ДО КНИГ



EKSMO.RU  
новинки издательства



# СОДЕРЖАНИЕ

ВСТУПЛЕНИЕ	6		
ПЕРЕХИТРИТЬ ВРАГА	10	МОБИЛИЗАЦИЯ МАСС	108
ВЫИГРЫШНОЕ МИРОВОЗЗРЕНИЕ	14	СЛЕДУЙ СВОЕЙ ИНТУИЦИИ	112
ПРИТВОРНОЕ ОТСТУПЛЕНИЕ	18	«КОНКУРЕНЦИЯ – ЭТО ГРЕХ»	116
СЫГРАЙ НА ПРОЦЕНТАХ	22	ЗНАЙ СВОЕГО КЛИЕНТА	120
МАССОВАЯ КОММУНИКАЦИЯ	26	СИЛА НЕНАСИЛИЯ	124
СОВЕРШЕННЫЙ ДВОЙНОЙ ОХВАТ	30	ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ	128
УСТАНОВЛЕНИЕ ЧЕТКИХ ГРАНИЦ	34	БОРЬБА ЗА ВАШИ ПРАВА	132
ПРИЕМЫ ВЕДЕНИЯ ВОЕННОЙ ОСАДЫ	38	РАЗБЕРЕМ ЭТО	137
ДЕЗИНФОРМАЦИЯ	42	БУДЬ НА ШАГ ВПЕРЕДИ	142
СОКРУШИТЕЛЬНЫЙ ОТВЕТНЫЙ УДАР	46	ВОЛК В ОВЕЧЬЕЙ ШКУРЕ	146
ЗАЩИТИТЕ СВОИ ИНТЕРЕСЫ	50	СИЛЬНОЕ ЛИДЕРСТВО	150
НАУКА О ВОЙНЕ	54	КОНТРОЛЬ НАД СИТУАЦИЕЙ	154
ДЕНЬГИ НАДЕЛЯЮТ ВЛАСТЬЮ	58	РАСШИРЯЙ СВОЙ РЫНОК	158
ПОДАЮЩАЯ ПРИМЕР	62	ТВОРЧЕСКИЙ ПОДХОД К РЫНКУ	161
ПРИНЯТИЕ КРИТИКИ	66	МОЛНИЕНОСНАЯ ВОЙНА	166
ПРОДВИГАЙ СВОЙ БРЕНД	70	ОКОНЧАТЕЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ	170
ВСЕ ЛУЧШЕЕ ДЛЯ СЕМЬИ	74	УДАР ПО БОЛЬНОМУ МЕСТУ	174
НА ПОЛНУЮ МОЩЬ	78	ПОДГОТОВКА – КЛЮЧ К УСПЕХУ	178
ВОЗВРАЩЕНИЕ ПОБЕДИТЕЛЯ	82	СОЗДАНИЕ ИМПЕРИИ	184
БОРЬБА С ИЗМЕНЕНИЯМИ ЛИЦОМ		КОРОЛЬ ФРАНЧАЙЗИНГА	188
К ЛИЦУ	86	ПРОПОВЕДЬ НОВОЙ КОНЦЕПЦИИ	192
РЕШЕНИЕ ВЫДЕЛИТЬСЯ	91	ВНИМАНИЕ К ДЕТАЛЯМ	197
РАЗДЕЛЯЙ И ВЛАСТВУЙ	96	БУДЬ КРУПНОЙ РЫБКОЙ	202
УПОРСТВОВАТЬ, УПОРСТВОВАТЬ		ОНЛАЙН-ПОКУПКИ	206
И ЕЩЕ РАЗ УПОРСТВОВАТЬ	100	СВЯЗЬ С МИРОМ	210
МЫСЛИ МАСШТАБНО	104	МОБИЛИЗАЦИЯ ПОДДЕРЖКИ	215
		АЛФАВИТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ	220



# ВСТУПЛЕНИЕ

**«ЕСТЬ ЛИ СМЫСЛ БЕЖАТЬ, ЕСЛИ ДОРОГА НЕ ТА?» —  
НЕМЕЦКАЯ ПОГОВОРКА**

**«ТАКТИКА БЕЗ СТРАТЕГИИ — ЭТО ПРОСТО СУЕТА ПЕРЕД  
ПОРАЖЕНИЕМ» — СУНЬ-ЦЗЫ**

В то время как судьба человека или даже всего мира могла зависеть от случайностей или каких-либо безумных обстоятельств, большая часть человеческой истории определялась результатами осуществления стратегии. Стратегия (план действий, направленный на достижение общей цели) — это средство, используемое отдельными личностями для того, чтобы навести порядок в мире хаоса. К примеру, обратимся к словам одного из великих стратегических мыслителей всех времен Наполеона Бонапарта: «Поле боя — это сцена постоянного хаоса. Победителем станет тот, кто управляет этим хаосом — как собственным, так и вражеским».

На последующих страницах мы проанализируем пятьдесят стратегий, сформировавших тот мир, который мы знаем сейчас. В каждом конкретном случае рассмотрим характер и амбиции, которые стояли за конкретной личностью (или, временами, людьми), как они их использовали и насколько эффективным это было. Примеры взяты из различных областей боевых действий, торговли и политики. Нет ничего удивительного в том, что существует значительный параллелизм между всеми тремя областями. Современный финансовый магнат или политический чиновник, несомненно, может многое взять от Гая Юлия Цезаря, или Наполеона, или же от более недавних предшественников, таких как Джон Д. Рокфеллер или Карл Маркс. Подобным образом современный военный генерал может многое почерпнуть о построении империи у таких личностей, как Руперт Мердок и В.И. Ленин, или же получить советы по вопросу лидерства у Марка Цукерберга или у Жанны д'Арк.

## **РЕЗУЛЬТАТЫ УСПЕШНОЙ СТРАТЕГИИ**

Конкретные примеры того, как можно использовать наши сильные стороны и слабые места соперников и оппонентов, вы найдете в данной книге. Почти все собранные здесь примеры послужат для вас положительным уроком. Однако в некоторых случаях стратегическое мышление может привести к катастрофе. К примеру, стратегические окончательные решения нацистов.

*Высадка войск США на «Омаха-бич» в «День Д» во время Второй мировой войны. Стратегическая операция «Оверлорд» стала триумфальной, тщательно спланированной военной акцией со стороны объединенных сил союзников в борьбе с нацистской Германией.*



Этот урок был усвоен Наполеоном еще много лет назад, и он взял за правило никогда не мешать врагу совершать ошибку. Или, как сказал Уинстон Черчилль, «как ни была бы хороша стратегия, периодически вы должны смотреть на результаты».

Все имеющиеся здесь стратегии имеют устойчивое влияние, будь это установленные стандарты, которым должны следовать другие стратеги, к примеру «Царство Тerrors» Робеспьера, весьма влиятельные рассуждения о ненасильственных протестах Ганди или обеспечение устойчивых изменений в результате осуществления данной стратегии.

## ШИРОКИЙ СПЕКТР

Эта книга охватывает полный спектр человеческой истории, от древних историй о Троянском коне и смертельном сражении между Давидом и Голиафом, от зарождения банков Средневековья, появления современных маркетинговых стратегий XVIII века, сражения «Красного Барона» в Первой мировой войне вплоть до момента рассмотрения подхода Джеффа Безоса к торговле по Интернету и тактике привлечения народа в социальных сетях Барака Обамы.

Даже спустя тысячелетия можно найти поразительные сходства между успешными стратегическими подходами. К примеру, во все времена лидерам было необходимо донести как можно больше своих идей до общественности. Способ распространения идей от Ашоки до президента США Барака Обамы (2009–2017), естественно, изменился, однако основная стратегия осталась прежней: использовать всевозможные средства массовой информации для того, чтобы как можно шире донести свой посыл до общественности. Обозначение ключевых стратегических ходов для каждой из пятидесяти глав подчеркивает сходства между каждым примером и проводит сравнения по всей книге.

Многие стратегии в этой книге были использованы гениальными личностями, которые реализовали тактики в соответствии с собственным дальнейшим видением будущего для обеспечения успеха. Но также в книге приведены примеры основополагающих стратегий, использованных более широкими группами. Элитные ордены воинов-монахов и орден тамплиеров с 1119 по 1312 год успешно использовали свое уникальное положение доверия и власти для создания системы, которая стала основой для современного банковского дела. Войны XX века также насчитывают множество примеров стратегий, принимаемых силами для того, чтобы иметь преимущество перед врагом, от «Корабля-ловушки» союзников до ужасного продвижения массовых убийств, введенных нацистским режимом.

Поскольку данная книга не может претендовать на звание «всеобъемлющей», эти пятьдесят исследований покажут интересное множество стратегических подходов. Большинство из них движет желание оставить след в истории человечества. Даже если вы не претендуете на историческую известность, эти события рассказывают о приложении личных усилий и амбиций, а предусмотрительность подразумевает наличие бесчисленных советов и подсказок, которые можно применять в повседневной жизни. Например, не нужно проводить осаду города для того, чтобы извлечь урок, который, с точки зрения Цезаря, заключается в риске потерять равновесие, даже если вы, казалось бы, находитесь в выгодном положении по сравнению с соперником!

## УЧИТЬСЯ НА ПРИМЕРЕ

Также стоит помнить, что обсуждаемые здесь великие стратегические мыслители усвоили уроки, основываясь на опыте других стратегов, и адаптировали их под обстоятельства, с которыми столкнулись сами. Любой по-настоящему великий стратег готов добавлять новые и корректировать свои тактические приемы, если этого требует ситуация. Древний

китайский военный теоретик Сунь-цзы сделал акцент на важности постоянно изменяющейся стратегии: «Не используйте тактику, которая принесла вам однажды победу, дважды, подстраивайте и изменяйте ее в зависимости от определенных обстоятельств». Шарль де Голль придерживался той же точки зрения два с половиной тысячелетия спустя: «Следует быстро двигаться и уметь приспособливаться — иначе любая стратегия бесполезна».

Эти пятьдесят увлекательных историй тоже предлагают ценные уроки. Каждая из историй рассказывает о том, как ключевые действующие лица справлялись с трудностями, приспособивались и преуспевали в решающие моменты времени. По крайней мере, наслаждайтесь ими как поражающими снимками жизни сквозь века, сопоставляя великие моменты прогресса, кризиса и надежды.

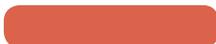
### КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЭТУ КНИГУ

Для удобства пользования главы данной книги тщательно отсортированы по датам. Каждой главе книги присвоен свой цвет согласно типу обсуждаемой стратегии (см. таблицу справа). Информационная панель в начале каждой статьи включает в себя краткое описание ключевых моментов, а панель стратегического анализа включает в себя итоги каждой истории, а также то, что характерно для данного типа стратегии, обозначается значком сверху каждой панели (см. таблицу справа). Хронологические рамки и ключевые события также представлены во вставках, обозначенных большим кругом рядом с данной конкретной записью.

## ПОДСКАЗКИ К РАЗДЕЛАМ

 ПОЛИТИЧЕСКАЯ И ОБЩЕСТВЕННАЯ ЖИЗНЬ

 ТОРГОВЛЯ

 ВОЕННОЕ ДЕЛО

## ПОДСКАЗКИ К СТРАТЕГИЧЕСКИМ ИКОНКАМ

 ТАКТИЧЕСКИЙ ОБМАН  ОБОРОНА

 ТАКТИКА НАПАДЕНИЯ  МАРКЕТИНГ

 НОВШЕСТВО  ЛИДЕРСТВО

 УПОРСТВО  ПОДГОТОВКА

 КОММУНИКАЦИЯ

 СТРАТЕГИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ

 ДОМИНИРОВАНИЕ

## 1

## ПЕРЕХИТРИТЬ ВРАГА

ГРЕЧЕСКИЙ ГЕРОЙ **ОДИССЕЙ** РАЗРАБОТАЛ ДЬЯВОЛЬСКУЮ УЛОВКУ, ЧТОБЫ ПРОНИКНУТЬ ЗА ГОРОДСКИЕ СТЕНЫ ТРОИ

**КЛЮЧЕВАЯ ФИГУРА:** Одиссей.

**НАЦИОНАЛЬНОСТЬ:** грек.

**ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ СТРАТЕГИИ:**

между XI—XIV веками до нашей эры.

**СИТУАЦИЯ:** после десяти лет неудачных попыток разрушить стены Трои греки достигли своей цели с помощью хитрости.

Фраза «Бойтесь данайцев, дары приносящих» (быть настороже, если враг предлагает руку помощи) — элемент современной речи, но корнями уходит в события древней Троянской войны. Используя хитрый план, предложенный Одиссеем, греки убедили троянцев, что отказываются от конфликта, хотя на самом деле спрятались в гигантском деревянном коне, заинтриговавшем защитников Трои. И конечно же, они охотно прикатали диковинку со смертоносным содержимым в город.

**В** классической литературе говорится о том, что война между греками и городом-государством Троя началась после того, как Парис сбежал с Еленой (которая, возможно, была им похищена), считавшейся самой прекрасной женщиной в мире,

женой Менелая, царя Спарты. Прошли годы кровавых войн, во время которых греки пытались отчаянно захватить Трою и вернуть Елену Менелаю.

Спустя примерно десятилетие греческому герою Одиссею пришла в голову отличная идея. Вместо того чтобы продолжать безуспешные атаки, не лучше ли притвориться, что греки возвращаются домой, тем самым застав врага врасплох? Тем временем отборные воины (около тридцати человек) спрятались в гигантском деревянном коне за пределами городских стен. Греческий поэт Гомер отметил, что эта коварная цель была отличным примером демонстрации стратегических знаний мудрого и находчивого Одиссея.

Друг Одиссея Синон, намеренно сдавшийся в плен троянцам, убедил их втащить коня в город, объяснив, что конь — приношение богине Афине от греков, которые надеялись спокойно вернуться домой, за моря, и искупить вину за то, что ранее разграбили троянский храм. Согласно Вергилию, он также сказал им, что коня сделали слишком большим и только троянцы были способны перетащить его внутрь своих городских стен — это была предусмотрительность, которая помогла извлечь выгоду из положения. Рассказ потешил самолюбие троянцев, и это сработало, как по волшебству.

### ДАРЕНОМУ КОНЮ В ЗУБЫ НЕ СМОТРЯТ

Считали ли троянцы коня трофеем или намеревались забрать себе добрую волю богини, но, конечно же, прикатали огромную статую коня внутрь стен города; по некоторым источникам, даже сломали укрепления, чтобы конь мог пройти. Затем ликующие троянцы праздновали всю ночь, прежде чем вернуться в жилища и приклонить свои уставшие головы.



▲ Джованни Доменико Тьеполо изобразил коня, которого везут в город жители, не догадывающиеся об ожидающем их ужасном сюрпризе.

Когда они ушли спать, греки выбрались из тайного места и тихо отправились к троянцам, охранявшим стены города. Открыв городские ворота, подали сигнал греческим войскам, разбившим лагерь на ближайшем острове. Вскоре Троя была захвачена вражескими войсками, которые обращались с троянцами крайне безжалостно, убивали мужчин и захватывали женщин, а детей делали рабами. Тщательно спланированный обман Одиссея преодолел военный застой и поставил Трою на колени.

Сложно сказать, является ли рассказ о Троянском коне, который дошел до наших дней, исторически достоверным или нет. Конечно, описание Троянской войны и само существование Трои вызывает споры. Древние греки и римляне, несомненно, относились к событиям, подробно описанным такими авторами, как Гомер, Овидий и Вергилий, как к действительно происходившим. Много веков спустя считалось, что история Трои была скорее мифом, пока в 1860–1870 годах археологи Фрэнк Калверт и Генрих Шлиман не нашли затерянный город на северо-западе Турции, который в наши дни многими считается местонахождением Трои. И если, как говорят, город существовал, то вполне возможно, что удалось записать и часть его истории.

А что насчет Троянского коня? Может, он был таким, каким его описывали древние поэты. В качестве альтернативы современные историки настаивают на том, что конь был чем-то вроде тарана или, может, даже кораблем, якобы привезенным мирной греческой делегацией, но на самом деле наполненным готовыми к борьбе воинами. Несмотря на это, понятие «троян-

## ХРОНОЛОГИЯ СОБЫТИЙ

С учетом спорного характера Троянской войны ниже приведен список, предлагающий широкую хронологию событий без присвоения им конкретных дат. Традиционно считается, что время падения Трои приходится между 1135–1334 годами до нашей эры, хотя согласно современным археологическим доказательствам 1180 год до нашей эры является наиболее вероятным.

Среди многих женихов именно царь Менелай стал мужем Елены, известной греческой красавицы.

Богиня Афродита пообещала Елену Парису. Он похищает Елену и привозит ее в Трою.

Менелай собирает армию для того, чтобы вернуть Елену.

Греческие войска прибывают в Трою. Безрезультатные войны длятся еще несколько лет.

Одиссею приходит в голову идея насчет Троянского коня.

Троянцы, поверив тому, что греки отступают, прикатили коня в город.

Когда троянцы спали, греческие солдаты выбрались из коня и открыли городские ворота для остальных бойцов.

Поскольку жители Трои спали, их убили и город пал.

### 800–700 годы до нашей эры

Главными источниками знаний о Троянской войне были «Илиада» и «Одиссея» Гомера, «Эпический цикл» и сборная коллекция стихотворений древнегреческих поэтов, сохранившаяся только частично.

### 1865 год

Археолог Фрэнк Калверт проводил раскопки на северо-западе Турции (ранее Анталия) — территории, которая сейчас считается местонахождением Трои.

ский конь» служит могущественным шифром для определенного типа ложного доверия и обозначает нечестное и мошенническое поведение, свойственное современному миру.

## ТОНКОСТИ ДЕЛА

Если такой фантастический обман вызывает сомнение у современного читателя, стоит вспомнить, что современная война стала свидетелем явления не единственной в своем роде вопиющей уловки. К примеру, операция «Мясной фарш» — трюк с отвлечением внимания, совершенный англичанами во время Второй мировой войны.

В 1943 году англичане планировали начать атаку Италии с территории Северной Африки,

## ПРЕДЛОЖЕНИЕ, ОТ КОТОРОГО ВЫ НЕ МОЖЕТЕ ОТКАЗАТЬСЯ

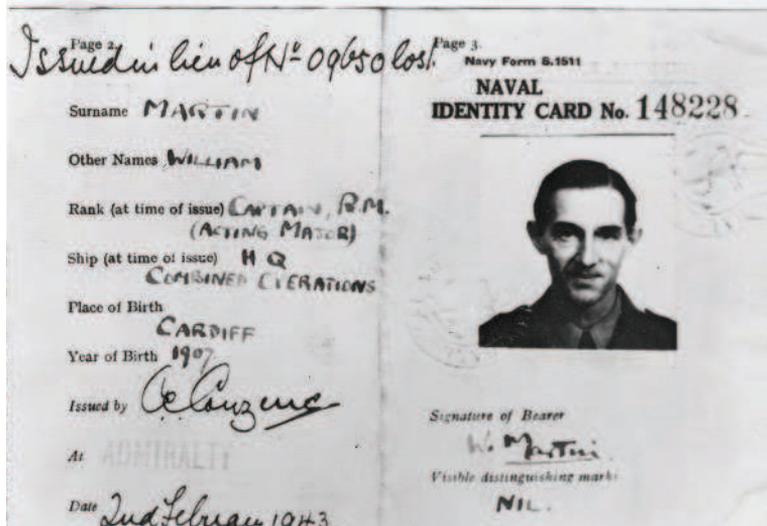
История о Троянском коне настолько внедрилась в массовое сознание, что сама эта фраза стала условным обозначением для любой хитрости и стратегии, которые способствуют получению доступа в запрещенное пространство. Эта фраза нашла особый резонанс в XXI веке в контексте вредоносной компьютерной программы, известной как «Троянская», которая проникает в компьютер пользователя, а он, в свою очередь, об этом не знает. Этот термин также используется в мире торговли для предложения такой «приятной» цены, что на самом деле из покупателей высасывают еще большую сумму. Примером может служить предложение бесплатного мобильного телефона, но только при условии, что потребитель подписывает долгосрочный договор выше рыночной стоимости.

высадившись на Сицилии. Однако опасаясь, что немцы могут узнать о нападении, решили донести до Берлина ложную информацию, на которую бы немцы наткнулись случайно. Команде умных офицеров, включая создателя Джеймса Бонда — Яна Флеминга, пришла в голову дерзкая идея. Они раздобыли тело бездомного, найденного мертвым в Лондоне, и создали новую личность. Мертвеца одели в военную форму офицера морской пехоты и снабдили поддельными документами, согласно которым этот человек был «реальным». Затем положили в его чемодан документы, где говорилось, что союзники собрались вторгнуться в Грецию.

В полной секретности тело спустили в воду у побережья Испании. Когда его выбросило на берег, все решили, что это высокопоставленный офицер, утонувший после авиакатастрофы. Как и надеялись англичане, документы были переданы испанцами в Берлин. Гитлер собрал войска в Греции, ожидая гипотетическую атаку союзников; только вот союзники нанесли удар по Сицилии, взяв остров у самого устья, и помогли изменить ход войны.

## ВЗЯТЬ ВРАГА ВРАСПЛОХ

Троянский конь (и современные варианты, описанные выше) — это довольно эффективная тактика, которая использует момент неожиданности. Линии противника нарушены, на его территорию вторглись до того, как он успел это понять. То есть, возможно, эта стратегия идеальна для взятия уязвимого противника, позволяет нанести удар, когда он этого не ждет. Хитрость Одиссея до сих пор служит образцом для многих тактик обмана, используемых стратегами во всех областях. Показательно, что в наши дни она чаще используется в торговле, нежели в боевых действиях (см. панель напротив).



▲ Удостоверение на имя Уильяма Мартина — личности, созданной английской разведкой во время Второй мировой войны для того, чтобы ввести в заблуждение немцев.



## СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

**ТИП СТРАТЕГИИ:** тактический обман.

**КЛЮЧЕВАЯ СТРАТЕГИЯ:** проникновение на вражескую территорию с помощью применения явного соблазна.

**РЕЗУЛЬТАТ:** падение Трои.

**ТАКЖЕ ИСПОЛЬЗОВАНА:** султан Бейбарс в Крак-де-Шевалье в 1271 году; операция «Мясной фарш» во время Второй мировой войны; современный мир торговли.

## 2

## ВЫИГРЫШНОЕ МИРОВОЗЗРЕНИЕ

В ОДНОМ ИЗ САМЫХ, НЕСОМНЕННО, ВЕЛИКИХ СРАЖЕНИЙ ДАВИД ИСПОЛЬЗОВАЛ ХИТРОСТЬ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ИЗМЕНИТЬ ПРИВЫЧНЫЙ ХОД ВЕЩЕЙ

**КЛЮЧЕВАЯ ФИГУРА:** Давид.  
**НАЦИОНАЛЬНОСТЬ:** израильтянин.  
**ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ СТРАТЕГИИ:** 1024 год до нашей эры.  
**СИТУАЦИЯ:** в течение сорока дней израильтяне и филистимляне воевали друг с другом в долине Эла. Каждый день Голиаф бросал вызов врагам и предлагал выйти кому-нибудь сразиться с ним один на один в смертельной битве.

Эта непревзойденная история о триумфальном поражении стала краткой формулировкой для того, чтобы описать сражение между так называемым «гигантом» и удачливой мелкой рыбешкой. Это термин, который оставил свой след в истории не только в военном контексте, но и в сфере политики, спорта, а также торговли. Так как же Давид, израильский пастух, одержал победу? Физически слабый в сравнении с врагом, он обладал большим умом и силой духа.

Филистимляне считались одними из самых опасных врагов древних израильтян, которые во времена Давида и Голиафа находились под командованием Саула. Когда две армии встретились в середине 1020-х годов до н.э., на карту был поставлен сам суверенитет. Если бы израильтяне проиграли, то стали бы собственностью филистимлян, а случись наоборот, филистимляне стали бы служить израильтянам.

Поэтому совсем не удивительно, почему противостояние было столь напряженным. Примечательно то, что Давид (мальчик-подросток, который изменил ход вещей) даже не был частью израильской армии. Будучи самым младшим из восьми сыновей, он остался в Вифлееме. То и дело его старик-отец посылал Давида узнать о том, как идут дела у братьев на линии фронта, и принести им продукты. Давид ни в коей мере не следил за военными действиями, что сделало его последующие поступки еще более значимыми.

Голиаф, родом из города Гефа, был типичной машиной для убийства. Считалось, что рост Голиафа варьируется от 6,9 фунтов (205 см) до 9,9 фунтов (297 см). Его бронзовые доспехи состояли из шлема, длинной накидки, щитков, а также на спине Голиаф носил длинное бронзовое копье. Каждый день он приходил в долину Эла, которая разделяла между собой две армии, и обращался к противнику: «Сегодня я бросаю вызов израильской армии! Дайте мне воина и позвольте нам сразиться друг с другом». Согласно событиям в «Книге Самуила», его слова наполняли сердца Саула и его товарищей страхом.

Потрясающая картина Караваджо, созданная в 1600 году.  
 Давид, отрубаяющий голову своему огромному заклятому врагу, служит образцом для физически более слабых противников.

