

Оглавление

Мышление в стиле ДЗЕН	5
О чем же тогда эта книга?	5
Здесь светло.....	6
Что такое ЗАДАЧА.....	7
Таракан спасает министра	8
Арест каменного Будды.....	9
Время умереть.....	10
Конец света	10
Так как же рождается это новое?.....	11
Страдать от однообразия или находить необычное	
в обыденном.....	14
Как же научиться видеть эти возможности?.....	16
Красильня Ходжи.....	17
Как сделать линию короче.....	17
Бирбал уберег свою веру.....	19
Сер мяса.....	21
Дерево-свидетель.....	25
Бирбал спасает свою веру.....	27
Сер мяса.....	28
Проповедь Ходжи	29
Янусово мышление.....	37
Я следовал своему учителю.....	38
Знакомьтесь: Ее величество ТРИЗ.....	39
Диспут за приют	43
Плата	45
Рубль за осла	46
Открой свою сокровищницу.....	51
Практика	54
Секретная формула мышления	58
Маркетинг	62
Религия.....	63
Военное дело.....	63
Бизнес	63
Социология	64
Медицина	64
Телевидение.....	65
Постановка задачи	66
Цель	66
Алгоритм мышления	74
Как увидеть ресурс?.....	75
Экзамен.....	75

Фокус с витаминной водой	76
Фактор внимательности при поиске ресурсов	78
Польза от переворачивания.....	79
Осязаемые и неосязаемые ресурсы.....	81
Ничего не существует.....	81
Эпизод из жизни Петера Фрейхена.....	91
Лампа в руках.....	93
Как идентифицировать конфликт в решении задачи?.....	96
Применение алгоритма.....	100
1. Маркетинг.....	107
2. Религия.....	107
3. Военное дело	107
4. Бизнес.....	108
5. Социология.....	108
6. Медицина.....	108
7. Телевидение	110
8. Военное дело	110
9. Военное дело	110
10. Дворцовые интриги	111
11. Маркетинг	111
12. Маркетинг	111
13. Религиозные ритуалы.....	112
14. Печатное дело.....	112
15. Военное дело.....	112
16. Военное дело.....	112
Между добром и злом	112
Требуется «вор».....	114

Заключение.....116

Ответы на задачи.....120

1. Маркетинг.....	120
2. Религия.....	120
3. Военное дело	120
4. Бизнес.....	121
5. Социология.....	121
6. Медицина.....	121
7. Телевидение	123
8. Военное дело	123
9. Военное дело	124
10. Дворцовые интриги	125
11. Маркетинг	125
12. Маркетинг	125
13. Религиозные ритуалы.....	126
14. Печатное дело.....	126
15. Военное дело.....	126
16. Военное дело.....	127

Мышление в стиле ДЗЕН

Нан-Ин, японский мастер дзен, живший в эру Мэйдзи (1868–1912), принимал как-то у себя профессора университета, пришедшего порасспросить его о дзен.

Нан-Ин разливал чай, но, налив гостю полную чашку, продолжал лить дальше. Профессор долго смотрел на льющийся через край чай и, наконец, не выдержав, воскликнул:

– Погодите, куда же вы льете, вы что, не видите, что моя чаша полна?

– Действительно, ваша чаша полна, – подтвердил Нан-Ин. – Вы наполнены своими мнениями и суждениями. Я не могу дать большего и показать вам Дзен, пока вы не опорожните свою «чашу».

Уважаемые читатели! Прежде чем вы начнете читать эту книгу, я хочу обратиться к двум категориям людей среди тех, кто держит ее сейчас в руках.

Те из вас, кто считает, что миром мышления правит только и только логика, и ничего, кроме логики, не существует, могут отложить эту книгу в сторону – скорее всего, она не для вас.

Те из вас, кто думает, что эта книга – очередное пособие для познания Дзен, и учит, как стать просветленными, – тоже могут отложить ее в сторону.

О чем же тогда эта книга?

В нашей жизни всем нам приходится решать задачи. Эти задачи могут быть самыми простыми и касаться таких обычных вещей, как, например, какую дорогу выбрать, чтобы поехать на работу, что приготовить на ужин, или где сегодня отдохнуть.

Но что, если задача не тривиальная, необычная?

Мы все сталкивались и сталкиваемся с таковыми. Она словно бросает нам вызов, мобилизует нас и испытывает на прочность. Как мы решаем такую задачу? Мы, скорее всего, просто пытаемся ее решить. Это похоже на то, как человека, который еле умеет плавать, бросают в широкую реку и говорят – плыви, может, если повезет, доплывешь до берега. Должны ли мы ждать, что, «может быть, повезет»? Ведь оригинальные задачи решают только «творческие» люди, простым смертным они неподвластны.

Чтобы развеять этот миф, в книге собраны задачи из разных исторических эпох, культурных традиций, различных профессий. Эти задачи решались самыми оригинальными способами, и цель этой книги – показать, что в этих оригинальных, нестандартных решениях есть общая схема, которую можно найти, изучить и потом применять. Именно об этом моя книга.

Как говорил основатель методики «ОСОЗНАВАНИЕ ЧЕРЕЗ ДВИЖЕНИЕ» Моше Фельденкрайз: *«Невозможное сделайте возможным, возможное легким, легкое элегантным».*

Для этого давайте попытаемся *«опустошить»* свой мозг, как сказано в дзенской притче, или, как писал Джордж Леонард: *«Чтобы обрести мастерство, необходимо стать учеником; чтобы быть учеником, ты должен хотеть стать глупцом».*

Здесь светло

Как-то Ходжа Насреддин потерял дома перстень, а вышел искать его у ворот. Один из соседей спросил:

- Ходжа, что ты ищешь?
- Я потерял перстень, его и ищу, – ответил Ходжа.
- Где потерял?
- У себя дома.
- Если ты потерял дома, то почему же ищешь здесь?
- В доме темно, а тут светло, поэтому здесь и ищу.

Что такое ЗАДАЧА

В нашем мозгу за время бодрствования протекает около 20–30 тысяч мыслей. Мы все время о чем-то думаем, размышляем, несем груз прошлого или планируем будущее – и все это происходит в наших мыслях. Мы работаем, учимся, отдыхаем или занимаемся спортом, покоряем горные вершины или плаваем – в любых таких состояниях происходят мыслительные процессы. Они, как правило, автоматические, и, если не обращать внимания на них, будут течь, как поток реки.

Но что происходит, когда перед нами появляется не сложная задача, которую нужно решить? Тогда этот поток становится не хаотичным, а управляемым – если, например, нам нужно решить математическую задачу, мы вспоминаем формулы, оперируем формулами – и приходим к решению. А если задача из химии – мы делаем то же самое с химическими формулами. Если на нашей работе мы сталкиваемся с обыденными задачами, которые нужно решить, то используем знания и умения, которые приобрели за время работы.

Фактически, решая повседневные задачи, мы управляем потоком наших мыслей. Решение даже самой маленькой задачи – это, по сути, творческий акт. Наш мозг – маленький завод, который при решении задач что-то производит. При этом на заводе имеются склады (память), производственные цеха (нервные связи, наш опыт и знания, которые мы приобрели), управление (лобные доли мозга, которые управляют принятием решений и анализом), транспортная система (система нейронных связей, кровь) и т. д. Когда нам нужно решить задачу, завод приходит в действие, и на выходе мы получаем «готовую продукцию», т. е. конечное решение.

Жизнь «завода» идет своим чередом, каждый день он «производит» привычную продукцию. И вдруг заводу поручено изготовить что-то неординарное, то, что он не привык делать.

В этом случае, скорее всего, «рабочие» забегают, система управления будет работать в усиленном режиме, менеджеры исследуют склады в поисках ресурсов, возможно, обнаружится, что где-то что-то нужно переставить или переоборудовать. Читатель, наверное, уже догадался что это те случаи, когда нам нужно принять оригинальное или нестандартное решение, когда решение это для нас непривычно, ново. Мы все рано или поздно в жизни встречаемся с такими ситуациями. Очень часто от того, какое решение мы примем, и найдем ли мы вообще решение, зависит даже, в каком направлении пойдет наша жизнь. И если опять посмотреть на наш «завод», можно ли предположить, что у каждого человека есть свои механизмы перестройки этого завода? Или же есть универсальный алгоритм, по которому возможна перестройка любого мозга?

8

Что общего между дзенской притчей, ситуацией, когда в бизнесе нужно найти оригинальное решение, искусством умелого полководца, умением хирурга, способностями маркетолога? Несмотря на то, что это разные области нашей жизни, я постараюсь показать, что, по своей сути, в глубине все оригинальные решения имеют что-то общее. Если тебе известна схема или алгоритм, как запустить в своем мозгу механизм, чтобы прийти к оригинальному решению, ты можешь это использовать в любой области, будь то медицина, биология или банковское дело. Для начала предлагаю размяться, прочитав несколько притч.

Таракан спасает министра

Был некогда у одного великого короля министр. Он впал в немилость, и король в наказание велел запереть его на вершине самой высокой башни. Это было исполнено, министра заточили, и он должен был погибнуть.

Но у него была верная жена. Ночью она пришла к башне и спросила своего мужа, не может ли чем-нибудь ему помочь.

Министр попросил жену, чтобы на следующую ночь она опять пришла к башне и принесла с собой длинную веревку, крепкий шнурок, моток ниток, шелковинку, таракана и немного меда. Очень удивившись, добрая жена повиновалась мужу и принесла требуемые предметы. Муж приказал ей крепко привязать шелковинку к таракану, потом смазать его усики каплей меда и посадить таракана на стену башни головой вверх. Она исполнила все эти распоряжения, и таракан отправился в длинное путешествие. Слыша впереди себя запах меда и желая добыть его, он медленно полз вперед и вперед, пока, наконец, не достиг вершины башни, где министр схватил его и завладел шелковинкой. Тогда министр сказал жене, чтобы она привязала другой конец шелковинки к нитке, затем, вытащив весь моток, повторил ту же процедуру с крепким шнурком, а потом – с веревкой. Остальное было легко: по веревке министр спустился с башни и убежал.

Арест каменного Будды

Купец, несший на плечах 50 свертков хлопка, остановился передохнуть от жары в убежище, где стоял каменный Будда. Здесь он заснул, а когда проснулся, то обнаружил, что его хлопок исчез. Он немедленно заявил об этом в полицию. Судья по имени О-ока начал следствие.

– Должно быть, это каменный Будда украл хлопок, – заключил судья. – Он должен заботиться о благосостоянии людей, но пренебрег своей святой обязанностью. Арестуйте его.

Полиция арестовала каменного Будду и притащила его в суд. За статуей шла шумная толпа, которой любопытно было узнать, какой приговор вынесет судья. Когда появился О-ока, он упрекнул шумливую аудиторию:

– Какое право вы имеете смеяться и шутить во время суда? Вы не уважаете суд и подлежите за это штрафу и тюремному заключению.

Люди поспешили извиниться.

– Я наложу на вас только штраф, – сказал судья. – Я повелеваю, чтобы каждый из вас в течение трех дней доставил в суд по свертку хлопка. Кто не сделает этого, будет арестован.

Один из принесенных свертков сразу был опознан купцом, как его собственность, и воришка был пойман.

Купцу вернули его добро, а остальные свертки отдали их владельцам.

Время умереть

Иккю, дзэнский Мастер, был очень умен, даже когда был еще мальчиком. У его учителя была драгоценная чаша для чая – редкая, антикварная вещь. Случилось так, что Иккю разбил эту чашу и очень растерялся. Услышав шаги учителя, он спрятал осколки чашки за спину. Когда Мастер вошел, Иккю спросил:

– Почему люди умирают?

– Это естественно, – объяснил старик, – все должно умереть, и особенно то, что уже долго жило.

Тогда Иккю показал ему разбитую вдребезги чашку со словами:

– Вашей чашке настало время умереть.

Конец света

У Ходжи Насреддина был хороший баран. Несколько шутников, сговорившись между собой, начали один за другим приходить к Ходже и говорить одно и то же:

– Ходжа, завтра конец света, все мы умрем и отправимся на тот свет. Для чего тебе держать этого барана? Зарежь его в наш последний день, и мы вместе поедим шашлыка.

Сначала Ходжа не поверил, но, когда к нему пришел второй шутник, а за ним и третий, он поверил, заколол барана и начал готовить шашлык. Шутники, сидя в сторонке под деревом, ждали угощения. Ходжа подслушал их разговор и узнал, что

они провели его. Поняв, в чем дело, он позвал жену, чтобы та присмотрела за шашлыком, а сам подошел к гостям. Он собрал все их чохи, башмаки, кушаки и папахи и сказал:

– Погода меняется, вдруг пойдет дождь, они останутся во дворе, намокнут. Лучше отнести их в дом.

Гости, ничего не заподозрив, согласились. Ходжа внес все их вещи в дом, быстро вышел из других дверей, побежал на базар и все продал. На вырученные деньги Ходжа купил барана, пригнал его домой и втолкнул в хлев вместо зарезанного. Гости съели шашлык, поблагодарили Ходжу и попросили свою одежду, чтобы одеться и уйти. Ходжа сказал:

– Друзья, вся ваша одежда отправилась на тот свет. Сколько я ее не уговаривал: «*Подожди, завтра уйдем все вместе*», – она отвечала: «*Раз твой баран ушел сегодня, то должна уйти и я*».

– Ходжа, что же нам теперь делать? – спросил один из гостей.

– Ничего, – ответил Ходжа, – ведь завтра все равно конец света, зачем же вам эта одежда?

Как видим эти притчи о разных жизненных ситуациях. Их объединяет то, что решения, которые были найдены, достаточно оригинальны. Слово *оригинальный* происходит от латинского *originalis* – «*первоначальный, первичный*», из *origo* – «*происхождение, начало, рождение*».

Оригинальность – это рождение чего-то нового.

Так как же рождается это новое?

Спонтанно? Может быть.

Однажды мастер боевых искусств задал мне вопрос: что ты будешь делать, когда на тебя нападут с палкой, а у тебя под рукой ничего нет? Мне сложно было ответить. Он внимательно

посмотрел на меня и произнес: а ты знаешь, каким грозным оружием может служить твой ботинок, если его правильно применять для самообороны?

И невольно вспоминаешь слова Гете: «Что самое сложное? То, что тебе кажется самым легким: видеть глазами то, что лежит перед глазами».

В жизни с самого момента нашего рождения мы сразу начинаем обучаться чему-то. Сначала это нужно, чтобы мы приспособились к окружающей среде, обстоятельствам. Мы учимся разговаривать, ходить, играть в игры, потом писать и читать, учимся в школе, а после нее – какой-либо профессии или делу. Даже люди, которые занимаются бизнесом, учились бизнесу, и необязательно для этого оканчивать курсы MBA – сама жизнь может служить прекрасным учителем.

12

Когда мы учимся, в нашем мозгу формируются нейронные связи, которые каждый раз активируются, когда мы, например, изучаем какой-либо навык. Эти нейронные связи затем усложняются в процессе нашего обучения, превращаются в так называемые мыслительные или ментальные модели, посредством которых мы фактически живем и работаем. И это прекрасно. Ведь если бы их не было, какого бы было наше состояние? Каждый раз, вставая с кровати, мы учились бы ходить, а во время обеда учились бы держать ложку. Но, увы, каждое прекрасное имеет обратную сторону медали. Мы настолько «прикреплены» к нашим моделям, что часто не видим других возможностей.

Настоящее путешествие – это не поиск новых затерянных земель, это способность посмотреть на мир новыми глазами.

Марсель Пруст

Возьмем дзенскую притчу «ВРЕМЯ УМЕРЕТЬ», и представим себя на месте ребенка, разбившего чашу. Подозреваю,

у многих из нас были подобные прегрешения в детстве, и мы искали способы, как бы смягчить *«гнев родителей»*. Что делать ребенку? Спрятать осколки стакана? Для начала, может быть, и сойдет, но учитель рано или поздно спохватится. Пойти к учителю с повинной? Но в дзенских монастырях были довольно жесткие каноны и можно было получить нехилое наказание. Что же делать? Многие дети, наверное, либо спрятали бы, либо пошли бы с повинной. Но не этот ребенок, ставший потом великим учителем Дзен. Он увидел возможность. Он посмотрел на мир новыми глазами. Он увидел заново, что его окружает, что он может использовать.

Рассмотрим другую притчу – про Ходжу Насреддина, которого шутники под предлогом конца света уговорили зарезать барана. Попробуем идентифицироваться с персонажем, поставим себя на его место. Что бы мы чувствовали, какие у нас были бы мысли, как бы мы действовали? Ведь любая притча основана на обстоятельствах, которые встречаются в жизни, и, хоть это и неприятно вспоминать, у большинства из нас были ситуации, когда под тем или иным предлогом нас пытались провести. И, конечно, многие признали бы тот факт, что их провели, но в притче показано, как Ходжа Насреддин использует возможность. То же самое происходит и в притче про министра, и в истории про арест каменного Будды – была увидена новая возможность.

Читатель может задаться вопросом: ладно притчи, а как быть в жизненных ситуациях, когда ты, например, выпивши, проиграл спор, или тебе необходимо продвинуть какой-либо проект, а твои возможности очень ограничены? Что ж, истории известны и такие случаи.

Страдать от однообразия или находить необычное в обыденном...

*Непреложный признак мудрости – умение видеть чудесное в
обычных вещах.*

Ральф Уолдо Эмерсон

Однажды на острове в древней Греции философ из Самоса Ксанф устроил застолье для компании друзей и знакомых. Все изрядно выпили вина и начали дискутировать, как это часто бывало в среде греческих мыслителей. Когда зашел разговор о человеческих возможностях, Ксанф в пылу сказал:

- Нет ничего такого, чего бы человек не мог сделать!
- А море выпьешь? – спросил кто-то из компании.
- Выпью, – ответил Ксанф.

Сказано – сделано, побились об заклад с уговором, что Ксанф на следующий день выпьет море. Утром, когда Ксанф протрезвел, он вспомнил про спор и пришел в ужас. Ситуация казалась безвыходной. По тамошним временам ему грозил позор, а это было хуже, чем попасть в рабство. На помощь ему пришел Эзоп (известный баснописец). Он проинструктировал философа и, когда компания с судьями оправилась на берег моря, – увидеть, как Ксанф выпьет его, Ксанф произнес:

– Море я обещал выпить, а рек, что в него впадают, не обещал. Пусть мой соперник запрудит все реки, впадающие в море, тогда я и выпью море.

Все удивились «мудрости» Ксанфа и спор был разрешен. Так Ксанф, благодаря Эзопу, спасся от позора.

В 1841 году американский шоумен Барнум приобрел здание и коллекции Американского Музея в Нью-Йорке. На момент приобретения музей совершенно не пользовался популярностью и был убыточным. Народ туда просто не хотел

идти. Сначала Барнаум нашел нищего, просящего милостыню, и предложил ему поработать за полтора доллара в день. Нищему было дано 5 кирпичей.

Четыре кирпича нищий должен был разложить в четырех местах вокруг музея, а с пятым кирпичом ходить по кругу от одного места к другому, меняя в каждом из них кирпич. При этом он никому ничего не должен был говорить. Каждый час нищий должен был заходить с кирпичом в музей, предъявив заранее полученный билет, и поочередно обходить все залы, после чего снова ходить по кругу с кирпичами. Через полчаса за нищим следовало уже около пятисот любопытных. Через час толпа выросла вдвое. Когда нищий, наконец, торжественно вошел в музей, десятки зевак купили билеты и устремились за ним. Все это продолжалось около недели. Музей начал пользоваться популярностью и, соответственно, приносить прибыль. Затем Барнум нанял человека, который обвинил музей в том, что его обманули на 25 центов – такова была стоимость билета. Вместо «бородатой женщины», которая экспонировалась в музее, утверждал он, ему показали переодетого мужчину. Эта история вызвала большой шум в прессе, что и было целью всей кампании. При жизни Барнума в музее побывало около четырех миллионов человек (приблизительно десятая часть населения США того времени).

Дэвид Меррик был известным продюсером в США в середине 20 века. В 1961 году появился мюзикл под названием «МЕТРО ДЛЯ СПЯЩИХ». Дэвид возлагал на него большие надежды, но критики в пух и прах раскритиковали постановку. А в театральном мире от мнения критиков зависит, будет мюзикл успешным или нет. Билеты на «МЕТРО ДЛЯ СПЯЩИХ» перестали продаваться. Меррик, впервые в своей карьере, столкнулся с угрозой закрытия постановки.

То, что сделал Меррик, было невероятно! Он отыскал в телефонном справочнике полных тезок семи самых извест-

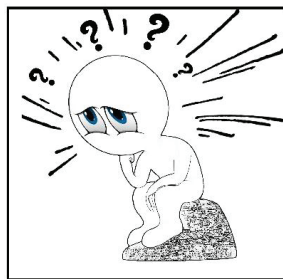
ных и влиятельных американских критиков под именами Д. Маклейн, Р. Уоттс, Х. Таубман, У. Керр, Д. Чепмен, Н. Нейдел и Р. Коулман. Это были простые рабочие и служащие. Меррик поговорил с тезками критиков и пригласил их на мюзикл с семьями. Конечно, те с удовольствием пришли на постановку, после чего, не без «помощи» Меррика, написали восторженные отзывы об увиденном. На следующий день эти отзывы появились в газете «Нью-Йорк Геральд Трибьюн».

Как только «отзывы» появились в газете, зрители снова пошли на спектакль, и «МЕТРО ДЛЯ СПЯЩИХ» продержался на театральной сцене больше шести месяцев.

Реакция настоящих критиков на акцию Меррика была крайне негативной, но что они могли сделать? Люди с такими же именами, как у них, имеют право и могут себе позволить писать отзывы на театральные постановки!

Как же научиться видеть эти возможности?

Вернемся к нашим ментальным моделям. Как бы ни были хороши наши ментальные модели, все они имеют один явный недостаток – они ограничены сами собой. Иными словами, если бы ментальную модель мы представили в виде геометрической фигуры, например, квадрата, получалось бы, что наша ментальная модель ограничена этим квадратом, и наши привычные «думы» и мысли не выходят за рамки этого квадрата.



«Часто мы затрудняемся найти решение, поскольку подсознательно ограничиваемся территорией рисунка. Однако нигде не сказано, что нельзя выходить за его пределы.»

Вывод: чтобы понять систему, необходимо... выйти за нее.

Вербер Б.

Нам следовало бы знать, как научиться хотя бы время от времени, «выводить» мысли за рамки этого квадрата и думать вне него. В следующих притчах предлагаю насладиться их красотой и – почему бы и нет? – вместе с героями попробовать «вывести себя за квадрат».

Красильня Ходжи

Ходжа Насреддин открыл красильню. Однажды некий человек принес ему шерстяную материю.

- Ходжа, покрась это, – сказал он.
- В какой цвет?
- В такой, которого на свете нет.
- Как же это так – какого на свете нет?
- Ну, чтоб он был не красный, не черный, не голубой, не зеленый, не желтый, не белый. Понял?
- Понял, перекрашу так, как ты желаешь.
- Когда же прийти?

Прежде чем читать дальше, подумайте, что можно ответить?

– Приди в такой день, чтобы это был не понедельник, не вторник, не среда, не четверг, не пятница, не суббота и не воскресенье.

Как сделать линию короче

Однажды великий индийский император Акбар пришел в суд, нарисовал на стене линию и спросил у членов суда: «Как сделать эту линию короче, не притрагиваясь к ней?»

Прежде чем читать дальше, подумайте, что можно ответить?

Все молчали. Но один человек засмеялся. Это был известный советник Бирбал. Он поднялся, подошел к стене, нарисовал над той линией, что начертил Акбар, свою линию, большую, чем первая, и сказал: «Вот я и сделал твою линию короче, не касаясь ее, ведь величина и длина – вещи относительные».

Юмор

После операции:

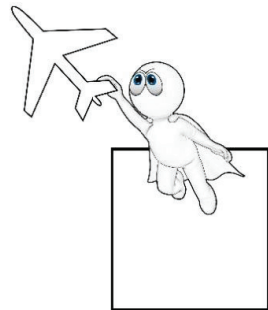
- Доктор, это вы мне голову после авиакатастрофы пришивали?
- Я. Есть претензии к качеству шва?
- Нет, доктор, шов хороший, но это не моя голова.

Как мы увидели в приведенных примерах, героям наших притч, которые принимают оригинальные решения, необходимо:

1. Вывести себя за рамки мыслительного или ментального квадрата, к которому они привыкли, и внутри которого обычно мыслят.
2. Увидеть возможность.

Если бы мы каким-либо «магическим» способом могли бы взлететь над нашим мыслительным квадратом, оглядаться и поискать возможности...

Как говорил один из моих друзей: *«Очень хочется гидроусилитель мозга, чтобы думать сложные мысли...»*



Теперь давайте уже более детально рассмотрим ряд следующих притч.

Бирбал уберег свою веру

Вторым человеком в государстве после падишаха был вазир. И никак мусульманская знать не могла смириться с тем, что такой высокий пост занимает индус. К тому же, при Бирбале и веру индусскую притеснять не смели. Оттого-то придворные лютой ненавистью Бирбала ненавидели.

Собрались однажды эти вельможи и устроили заговор против Бирбала, поклялись заронить в сердце падишаха недоверие к вазире. Стали они сочинять всякие доносы, подавать Бирбалу на суд ложные жалобы. Но умный Бирбал все их хитрости разгадывал и на удочку не попадался. Он так ловко и разумно вершил суд, что его недруги-вельможи только зубами скрежетали.

Падишаху интриги вельмож были совсем не по сердцу, но он их не наказывал. «А ведь все козни только из-за того, что Бирбал – индус, – как-то раз пришло ему в голову. – Обратись бы его в мусульманскую веру, и пришел бы конец всем раздорам при дворе.»

Думал-думал падишах – и придумал, как сделать Бирбала мусульманином. Стал он его настойчиво звать к столу всякий раз, когда садился за трапезу (брахманам не полагалось принимать пищу за одним столом с людьми, не принадлежащими к той же касте, тем более, кушанья, приготовленные не брахманом и в чужой посуде). Но и Бирбал не промах – всякий раз придумает причину и откажется. Проходит месяц, другой, падишах, что ни день, приглашает Бирбала к столу, а тот знай отнекивается.

Но вот однажды Бирбал с головой ушел в дела, а падишах вдруг и говорит:

– Бирбал, завтра ты со мной обедаешь.

Бирбал возьми и согласись, не подумав, – в голове-то совсем другие мысли были. Оплешал на этот раз. А слыл он своему слову хозяином, что падишах хорошо знал. «Принял-таки

Конец ознакомительного фрагмента.
Приобрести книгу можно
в интернет-магазине
«Электронный универс»
e-Univers.ru