książkiklasybusiness
księgarnia internetowa

IDŹ DO
PRZYKŁADOWY ROZDZIAŁ
SPIS TREŚCI

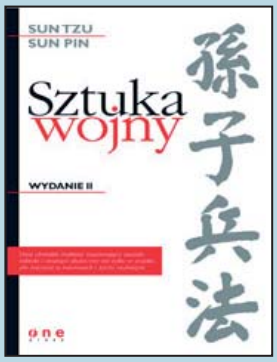
KATALOG KSIĄŻEK
KATALOG ONLINE
ZAMÓW DRUKOWANY KATALOG

TWÓJ KOSZYK
DODAJ DO KOSZYKA

CENNIK I INFORMACJE
ZAMÓW INFORMACJE O NOWOŚCIACH
ZAMÓW CENNIK

CZYTELNIA
FRAGMENTY KSIĄŻEK ONLINE

Sztuka wojny



Autor: Sun Tzu, Sun Pin
Tłumaczenie: Dariusz Bakałarz
ISBN: 83-7361-338-2
Tytuł oryginału: The Complete Art of War
Format: A5, stron: 312

Poznaj chińskie zasady taktyki i strategii skuteczne w interesach i życiu osobistym

Niewiarygodne, że zasady i metody konfrontacji z przeciwnikiem znane w odległej epoce i zupełnie innej cywilizacji z powodzeniem znajdują zastosowanie również dzisiaj.

„Sztuka wojny" Sun Tzu i „Metody wojskowe" Sun Pina przedstawiają zbiór zaleceń i rad dla każdego, kto dowodzi ludźmi, stawia czoła wyzwaniom i walczy o pozycję dla siebie i swoich podwładnych.

Zawarta w tej książce wiedza nie wymaga naukowego przygotowania i jest przystępna dla każdego czytelnika. Słowa chińskich mędrców opatrzone zostały komentarzami zawierającymi wyjaśnienia trudniejszych fragmentów, opisami kontekstu sytuacyjnego i propozycjami zastosowania ich interpretacji w sytuacjach życia codziennego.

O skuteczności ponadczasowych chińskich nauk wiedzą azjatyccy politycy, biznesmeni i wojskowi od dwu i pół tysiąca lat. W XX wieku, po przegranej wojnie w Wietnamie, przekonały się o niej również Stany Zjednoczone, gdzie od kilkudziesięciu lat wykłada się wiedzę Sun Tzu i Sun Pina na uczelniach wojskowych.

Opanowanie skutecznych strategii przydaje się nie tylko na wojnie, ale również na co dzień. Nauki Sun Tzu nadają się do zastosowania w negocjacjach, windykacjach, marketingu, reklamie, sporcie, walce z konkurencją, zarządzaniu ludźmi i obronie własnych interesów.

Te traktaty uczą zwyciężać

Wydawnictwo Helion
ul. Kościuszki 1c
44-100 Gliwice
tel. 032 230 98 63
e-mail: helion@helion.pl

książkiklasybusiness

Spis treści

Przedmowa 11
Przybliżona chronologia okresów dynastycznych 16
Wstęp 17

SUN TZU Sztuka wojny 61
1. Wstępna ocena 63
2. Prowadzenie wojny 69
3. Planowanie ofensywy 73
4. Rozmieszczenie wojsk 79
5. Strategiczna siła wojskowa 83
6. Próżnia i materia 89
7. Walka wojskowa 79
8. Dziewięć zmiennych 103
9. Manewrowanie armią 109
10. Ukształtowanie terenu 115
11. Dziewięć terenów 121
12. Ataki ogniowe 131
13. Zatrudnianie szpiegów 135
14. Dziewięć ukształtowań i dwa pytania (Fragmenty z T'ung Tien) 141

SUN PIN Metody wojskowe 153
1. Pojmanie P'ang Chüana 155
2. Audiencja u króla Wei 159
3. Pytania króla Wei 163
4. T'ien Chi pyta o fortyfikacje 171
5. Dobór żołnierzy 175
6. Wojna pod księżycem 179
7. Osiem formacji 183
8. Skarby terenu 189
9. Przygotowanie strategicznej siły 193
10. Charakter armii 199
11. Dobór 203
12. Zabijanie oficerów 207
13. Wzmacnianie chi 211
14. Posterunki 219
15. Wzmacnianie armii 227
16. Dziesięć rozlokowań 231
17. Dziesięć pytań 239
18. Dowodzenie pancernymi 247
19. Odróżnianie gościa od gospodarza 249
20. Biegli 255
21. Pięć nazw, pięć szacunków 259
22. Wady armii 263
23. Wodzowska rzetelność 269
24. Cnota wodza 273
25. Klęski wodza 277
26. Straty wodza 281
27. Miasta męskie i żeńskie 285

28. Pięć kryteriów, dziewięć korzyści 291
29. Zwartość i rozproszenie 295
30. Klasyczne i nieklasyczne 301
31. Pięć instrukcji 309
32. Dowodzenie kawalerią (Dodatek z T'ung Tien) 313
33. Atakowanie serca (Fragment T'ai-p'ing Yü-lan) 317

I. Wstępna ocena



SUN TZU RZEKŁ: Wojna jest największą sprawą państwa, podstawą życia i śmierci, Tao przetrwania lub zagłady. Trzeba ją uważnie rozważyć i przeanalizować.

———

A zatem należy podzielić ją na pięć wymienionych poniżej elementów, każdy z nich ocenić na podstawie rozpoznania i określić ich prawdziwą naturę. Pierwszy nazywa się Tao, drugi Niebo, trzeci Ziemia, czwarty generałowie, a piąty prawa organizacji i dyscypliny wojskowej.

Tao sprawia, że lud w pełni popiera władcę. Będą więc z nim umierać, żyć z nim i nie będą lękać się niebezpieczeństw.

Niebo zawiera w sobie yin i yang, zimno i ciepło oraz warunki wywołane porami roku.

Ziemia obejmuje tereny dalekie i bliskie, trudne i łatwe, rozległe i ograniczone, a także zgubne i łatwe do obrony.

Generałów cechuje mądrość, wiarygodność, dobroć, odwaga i surowość.

Prawa organizacji i dyscypliny wojskowej obejmują regulaminy, zorganizowanie, Tao dowodzenia oraz logistykę.

Nie ma generałów, którzy nie słyszeliby o tych pięciu czynnikach. Ci, którzy je rozumieją, będą zwycięzcami. Ci, którzy nie rozumieją – przegrają.

———

A zatem, gdy dokonujesz poprzedzonego dokładnym rozpoznaniem porównania i określasz prawdziwą naturę poszczególnych elementów, zadaj pytania:

Który władca posiada Tao?

Który generał ma większe umiejętności?

Kto zdobył przewagę Nieba i Ziemi?

Czyje prawa i rozkazy są skuteczniej przestrzegane?

Czyje siły są większe?

Czyi oficerowie i żołnierze są lepiej wyszkoleni?

Czyj system nagród i kar jest bardziej klarowny?

Na podstawie tej wiedzy poznaję, kto zwycięży, a kto przegra!

——

Dowódca, który przestrzega moich metod oceny i korzysta z nich, na pewno odniesie zwycięstwo i to jego powinno się nająć. Jeżeli powołałeś dowódcę, który nie przestrzega moich metod oceny, wiedz, że zostanie on pokonany – odpraw go.

——

Po oszacowaniu pozytywnych stron, zgodnie z tym, co tu usłyszałeś, zastosuj tę wiedzę wraz ze strategią siły, uzupełnioną o taktykę terenową, aby reagować na czynniki zewnętrzne. Strategiczna siła polega na takim kontrolowaniu taktycznej nierównowagi sił, aby zdobyć korzyści dla siebie.

——

Wojna jest Tao wprowadzania w błąd. Jeśli zatem jesteś zdolny, udawaj mało zdolnego. Gdy podrywasz swoje wojska do działania, udawaj bierność. Jeżeli twój cel jest bliski, zachowuj się tak, jakby był odległy. A gdy jest odległy, udawaj, że jest bliski.

——

Zwabiaj przeciwnika pozornymi zyskami. Wywołuj i wykorzystuj chaos w jego szeregach.

Jeśli siły przeciwnika są znaczne, przygotuj się na starcie. Jeśli jest on bardzo silny, unikaj go.

Jeżeli jest zdenerwowany, jeszcze bardziej pomieszaj mu szyki. Bądź uległy, aby wzbudzić jego arogancję.

Jeżeli jest wypoczęty, skłoń go do wysiłku.

Jeżeli jest jednomyślny, spraw, aby się podzielił.

Atakuj, gdy jest nieprzygotowany.

Idź tam, gdzie się ciebie nie spodziewa.

Te strategie wojskowe prowadzą do zwycięstw. Ale nie można ich do końca przewidzieć.

——

Kto przed walką uznaje w świątyni przodków, że zostanie zwycięzcą, doszedł do wniosku, że większość czynników działa na jego korzyść. Kto przed walką uznaje w świątyni przodków, że poniesie klęskę, odkrył, że na jego korzyść działa niewiele czynników.

Jeżeli ten, kto odkrył, że większość czynników działa na jego korzyść, odniesie zwycięstwo, a ten, kto odkrył, że niewiele czynników działa na jego korzyść, poniesie klęskę, to co dopiero z tym, kto odkrył, że nic nie działa na jego korzyść?

Oceniając z takiej perspektywy, można określić, kto poniesie porażkę, a kto zwycięży.

Komentarz

Najistotniejsza myśl tego rozdziału – niepomierna doniosłość wojny – została już omówiona we wstępie. Jednak tutaj dowiadujemy się o rzeczy jeszcze ważniejszej, a mianowicie o konieczności starannego przygotowania, uważnego rozpatrywania różnych wersji rozwoju wypadków i podejmowania tylko takich kroków, które mają realną szansę powodzenia. Określenie takich kroków wymaga wnikliwych analiz. Jednak nawet najbardziej szczegółowe nie zawsze wystarczają, ponieważ mimo szerokiego i szczegółowego rozpoznania wroga (lub konkurentów albo potencjalnych klientów) i tak pozostaje jeszcze wiele niewiadomych. Generalnie Sun Tzu opowiada się za drogą świadomego determinizmu, a nie intuicji, wychodząc z założenia, że ocena szans na przeżycie i powodzenie wynika z prawdziwej mądrości, którą daje tylko wnikliwa wiedza.

Rozdział ten zawiera również dwie słynne koncepcje Sun Tzu. Pierwsza z nich głosi, że wprowadzanie w błąd jest istotą wojny; wedle drugiej jest ono ogólną zasadą manipulowania wrogiem. Koncepcje te

potępiali obłudni uczeni, którzy kryli się pod płaszczykiem konfucjanizmu, chociaż w codziennym życiu dworskim sami gorliwie stosowali techniki podstępu. Jednak w całej *Sztuce wojny* Sun Tzu podkreśla konieczność ponoszenia jak najmniejszych kosztów przy obronie majątku, ratowaniu życia i walce o zwycięstwo. A zatem wprowadzanie wroga w błąd jest podstawą, o czym współczesne armie przekonały się dopiero w minionym wieku. Poza tym wywołanie dezorientacji leży u podstaw manipulowania wrogiem, wykorzystywania jego słabości, bazowania na jego pragnieniach, poznawania jego oczekiwań i atakowania, gdy jest on zmęczony oraz zdezorganizowany.

Wprawdzie w wielu sferach życia kwestie moralne zniechęcają do stosowania podstępu, jednak w samoobronie i w sporcie wprowadzanie przeciwnika w błąd i wykonywanie mylących posunięć stanowi podstawę zwycięstwa i przetrwania. Nawet w biznesie zmylenie konkurenta (ale nie kontrahenta lub klienta) nie zasługuje na potępienie, chociaż takie praktyki bywają bardzo skomplikowane ze względu na ewentualny negatywny wpływ na strategię i pozycję marketingową. Niemniej jednak trzeba brać pod uwagę to, że konkurent albo oponent ma w zanadrzu sprytny fortel i zawsze należy uwzględniać taką ewentualność w analizach sytuacyjnych.

Na koniec trzeba zauważyć, że sentencja „Atakuj, gdy jest nieprzygotowany. Idź tam, gdzie się ciebie nie spodziewa" stała się nie tylko mottem chińskiej nauki o wojskowości, ale stała się także elementem języka używanego na co dzień – znał ją dosłownie każdy Chińczyk żyjący w minionym tysiącleciu.