

— 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

— CZYTELNIĄ —

FRAGMENTY KSIĄŻEK ONLINE

Sztuka wojny. Traktaty

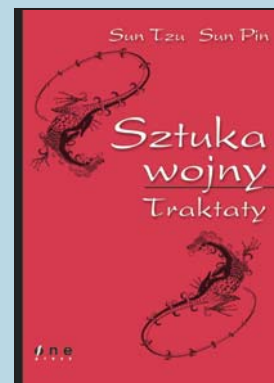
Autorzy: Sun Tzu, Sun Pin

Tłumaczenie: Dariusz Bakalarz

ISBN: 83-7361-690-X

Tytuł oryginału: [The Complete Art of War](#)

Format: B6, stron: 240



„Sztuka wojny” Sun Tzu i „Metody wojskowe” Sun Pina przedstawiają zbiór zaleceń i rad dla każdego, kto zarządza ludźmi, stawia czoła wyzwaniom oraz walczy o pozycję swoją i swoich podwładnych.

Zawarta w tej książce wiedza nie wymaga naukowego przygotowania i jest przystępna dla każdego czytelnika. Słowa chińskich mędrców to esencja wiedzy o zachowaniu się w każdej, nawet najtrudniejszej sytuacji życiowej i sposobach wyjścia z niej.

O skuteczności ponadczasowych chińskich nauk wiedzą nie tylko azjatyccy politycy i wojskowi, którzy od dwu i pół tysiąca lat stosują się do jej zaleceń. O sile chińskich traktatów przekonali się również Amerykanie, którzy od kilkadziesiątu lat wykładają 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 i Sun Pina nadają się do zastosowania w negocjacjach, windykacjach, marketingu, reklamie, sporcie, walce z konkurencją, zarządzaniu ludźmi i obronie własnych interesów. Te traktaty uczą zwyciężać.

Spis treści

Przedmowa	9
Przybliżona chronologia okresów dynastycznych	17
<i>Sun Tzu ♦ Sztuka wojny</i>	19
1. Wstępna ocena	21
2. Prowadzenie wojny	27
3. Planowanie ofensywy	31
4. Rozmieszczenie wojsk	37
5. Strategiczna siła wojskowa	41
6. Próżnia i materia	45
7. Walka wojskowa	51
8. Dziewięć zmiennych	57
9. Manewrowanie armią	63
10. Ukształtowanie terenu	71

11. Dziewięć terenów	77
12. Ataki ogniowe	89
13. Zatrudnianie szpiegów	93
14. Dziewięć ukształtowań i dwa pytania (Fragmety z T'ung Tien)	99

Sun Pin ♦ Metody wojskowe **113**

1. Pojmanie P'ang Chüana	115
2. Audiencja u króla Wei	119
3. Pytania króla Wei	123
4. T'ien Chi pyta o fortyfikacje	131
5. Dobór żołnierzy	135
6. Wojna pod księżycem	139
7. Osiem formacji	143
8. Skarby terenu	147
9. Przygotowanie strategicznej siły	151
10. Charakter armii	155
11. Dobór	159
12. Zabijanie oficerów	161
13. Wzmacnianie chi	163
14. Posterunki	167
15. Wzmacnianie armii	173
16. Dziesięć rozlokowań	175

17. Dziesięć pytań	181
18. Dowodzenie pancernymi	187
19. Odróżnianie gościa od gospodarza	189
20. Biegli	193
21. Pięć nazw, pięć szacunków	197
22. Wady armii	201
23. Wodzowska rzetelność	205
24. Cnota wodza	207
25. Klęski wodza	209
26. Straty wodza	211
27. Miasta męskie i żeńskie	215
28. Pięć kryteriów, dziewięć korzyści	219
29. Zwartość i rozproszenie	221
30. Klasyczne i nieklasyczne	225
31. Pięć instrukcji	229
32. Dowodzenie kawalerią (Dodatek z T'ung Tien)	233
33. Atakowanie serca (Fragment T'ai-p'ing Yü-lan)	235

3

Planowanie ofensywy

Sun Tzu powiedział:

Generalnie metoda prowadzenia wojny jest taka: najlepiej zachować stolicę wroga, bo jej zniszczenie jest gorszym wyjściem. Najlepiej ocalić jego armię, bo jej zniszczenie jest gorszym wyjściem. Najlepiej ocalić jego bataliony, bo ich zniszczenie jest gorszym wyjściem. Najlepiej ocalić jego kompanie, bo ich zniszczenie jest gorszym wyjściem. Najlepiej ocalić jego jednostki, bo ich zniszczenie jest gorszym wyjściem. Dlatego sto zwycięstw w stu bitwach nie jest szczytem osiągnięć. Prawdziwym szczytem osiągnięć jest podbicie armii wroga bez walki.

###

Najważniejszą umiejętnością w prowadzeniu wojny jest atakowanie planów przeciwnika, gorsze jest atakowanie jego sprzymierzeńców, jeszcze gorsze atakowanie jego armii, a najgorsze atakowanie ufortyfikowanych miast.

Taktykę atakowania ufortyfikowanych miast można zastosować tylko wtedy, gdy jest to nieuniknione. Na przygotowywanie ruchomych osłon, uzbrojonych wozów i innych maszyn oraz sprzętu potrzeba trzech miesięcy. Budowa szańców zajmuje kolejne trzy miesiące. Jeżeli dowódca nie okiełzna swojej niecierpliwości i rozpocznie atak z ludźmi wspinającymi się na fortyfikacje jak mrówki, straci jedną trzecią żołnierzy i oficerów, a miasta i tak nie zdobędzie. Ataki na ufortyfikowane miasta kończą się klęską.

A zatem kto zna się na wojnie, podbija armie bez przystępowania do bitwy, zajmuje ufortyfikowane miasta bez oblegania ich i niszczy państwo przeciwnika bez przedłużających się walk. Musi walczyć pod Niebem, stawiając sobie za najwyższy cel coś innego niż zniszczenie. Wtedy broń nie stępieje, a korzyści zostaną osiągnięte. Oto strategia planowania ofensywy.

###

Na ogół strategia prowadzenia wojny jest taka: jeżeli jesteś dziesięć razy silniejszy od nieprzyjaciół, otocz ich. Jeżeli pięć razy — atakuj ich. Jeżeli dwa razy — podziel swoje wojska. Jeżeli twoje siły są równe siłom wroga, możesz nawiązać walkę. Jeżeli jesteś słabszy, możesz zastosować podstęp. Jeżeli przeciwnik znacznie przewyższa cię siłą, unikaj go; albowiem słaby, który działa nieelastycznie, zostaje jeńcem silniejszego.

###

Dowódca jest filarem podtrzymującym państwo. Jeżeli jest wszechstronnie utalentowany, państwo będzie silne. Jednak jeżeli w filarze pojawiają się pęknięcia, państwo nieuchronnie staje się słabsze.

###

Są trzy przypadki, w których władca, postępując nierozważnie, stawia armię w trudnej sytuacji:

Nie wie, że Trzy Armie nie powinny szturmować i rozkazuje atak lub nie wie, że Trzy Armie nie powinny się wycofywać i zarządza odwrót. Nazywa się to „zmyleniem armii”.

Nie rozumie wojskowego charakteru Trzech Armii i rządzi nimi jak administracją cywilną. Tym samym wprowadza dezorientację wśród oficerów.

Nie rozumie taktycznej równowagi siły Trzech Armii, a bierze odpowiedzialność za dowodzenie. Tym samym sieje nieufność wśród oficerów.

A gdy w Trzech Armjach panuje dezorientacja i nieufność, istnieje niebezpieczeństwo, że przy najbliższej sposobności wykorzystają to panowie feudalni. Nawiązuje to do powiedzenia, że „zdezorganizowana armia daje przeciwnikowi zwycięstwo”.

###

Oto pięć czynników, które pozwalają przewidzieć zwycięstwo:

Kto wie, kiedy może walczyć, a kiedy nie może, odnosi zwycięstwo.

Kto wie, kiedy wystawić do walki dużą liczbę ludzi, a kiedy małą, odnosi zwycięstwo.

Ten, kogo żołnierze wyżsi i niżsi stopniem mają te same pragnienia, odnosi zwycięstwo.

Ten, kto jest w pełni przygotowany i czeka
na nieprzygotowanych, odnosi zwycięstwo.

Ten, kto ma zdolnego dowódcę, któremu władca
nie wchodzi w drogę, odnosi zwycięstwo.

Tych pięć czynników zwanych jest Tao
przewidywania zwycięstwa.

###

Tak więc zostało powiedziane, że kto zna wroga i zna
siebie, temu nic nie grozi, choćby w stu bitwach. Kto nie
zna wroga, a zna siebie, czasami odnosi zwycięstwo, a cza-
sami ponosi klęskę. Kto nie zna ani wroga, ani siebie,
nieuchronnie ponosi klęskę w każdej walce.