



Smart Reading
Ценные идеи из лучших книг



Сунь Цзы

Искусство войны

(Законы войны почтенного учителя Суня)



Правовую поддержку обеспечивает юридическая фирма AllMediaLaw
www.allmedialaw.ru

Smart Reading. Ценные идеи из лучших книг

Smart Reading

Ключевые идеи книги: Искусство войны. Законы войны почтенного учителя Суня. Сунь Цзы

«Смарт Ридинг»

2020

Smart Reading

Ключевые идеи книги: Искусство войны. Законы войны почтенного учителя Суня. Сунь Цзы / Smart Reading — «Смарт Ридинг», 2020 — (Smart Reading. Ценные идеи из лучших книг)

Этот текст – сокращенная версия книги Сунь Цзы «Искусство войны. Законы войны почтенного учителя Суня». Только самые ценные мысли, идеи, кейсы, примеры. Древний трактат «Искусство войны» Сунь Цзы не имеет срока годности. Фундаментальные управленческие знания китайского полководца настолько универсальны, что применимы без адаптации в большинстве сфер современной жизни. Юристы используют его заветы, изучая тактику защиты и нападения в суде. Военные академии и школы бизнеса включают его в учебные программы. Для топ-менеджеров крупных японских компаний книга Сунь Цзы – настольное чтение. Его философия состоит из четырех элементов: анализ расстановки сил, креативные действия (комбинация необычного и обычного), поиск путей для легкой победы и концентрация всех сил в нужный момент. Сунь Цзы призывает управлять ресурсами так, чтобы всегда действовать с позиции абсолютной мощи. В этом заключается искусство войны и стратегического менеджмента.

© Smart Reading, 2020

© Смарт Ридинг, 2020

Содержание

Вступление	6
1. Предварительные расчеты	7
2. Ведение войны	8
3. Стратегическое нападение	9
Конец ознакомительного фрагмента.	11

Краткое содержание книги: Искусство войны. Законы войны почтенного учителя Суня. Сунь Цзы

Оригинальное название:

Искусство войны

Автор:

Сунь Цзы

Тема:

Обязательное чтение для образованного человека

Правовую поддержку обеспечивает юридическая фирма **AllMediaLaw**

www.allmedialaw.ru

Вступление

С «Искусством войны» – самым известным и самым важным военным трактатом из всех, что когда-либо были написаны в Китае – в Европе впервые познакомились лишь два с половиной столетия назад, когда он был переведен на французский язык одним из миссионеров. Однако книга быстро обрела чрезвычайную популярность – лишь ненамного меньшую, чем на родине в Азии.

В первую очередь, конечно же, книгу «Искусство войны» оценили те, для кого она и была написана, – собственно военные. Несмотря на несомненный технический прогресс, изменение форм правления в государствах и признание определенных общечеловеческих ценностей, оказалось, что за два с половиной тысячелетия, прошедшие со времени написания трактата, война как таковая не столь уж и изменилась. Она все так же важна для государства и все так же может принести ему гибель; полководцы и правители подвержены тем же недостаткам и склонны совершать весьма похожие ошибки; местность все так же может быть неблагоприятной для продвижения или способствующей ему...

Однако значение «Искусства войны» отнюдь не сводится к сугубо милитаристической сфере. Это и неудивительно, если вспомнить, что война есть лишь продолжение политики другими средствами. Более того: описанные учителем Сунем правила в большинстве своем настолько универсальны, что практически без адаптации применимы в большинстве сфер нашей повседневной современной жизни – от менеджмента до спорта, от академической науки до психологических тренингов. Ведь сражение может вестись не только за территорию, но и за умы избирателей, и за кошельки потребителей. И желание соперничества у человечества осталось почти таким же, каким было многие тысячелетия назад...

Ознакомившись с саммари, вы узнаете:

- как, еще не начав собственно действия, можно рассчитать шансы на победу;
- что делать, если у вас и у противника неравные силы;
- что делать, если вы и противник находитесь в неравных условиях;
- когда нужно нападать, а когда – избегать нападения;
- как и когда можно обернуть бедствие себе на пользу;
- почему невозможно переоценить важность информации о противнике и многое другое, нужное отнюдь не только полководцам.

1. Предварительные расчеты

1.1. Война крайне важна для государства, она определяет его жизнь и гибель. Для того чтобы понять перспективы, надо разобраться с пятью составляющими войны и получить ответ на семь вопросов.

Пять составляющих войны:

- «Путь» – как народ относится к своему правителю, доверяет ли он ему безоговорочно, готов ли за ним идти на смерть. Это – человеческие ресурсы плюс харизма правителя.
- «Небо» – это те временные ресурсы, которыми располагает воюющая сторона.
- «Земля» – это те преимущества и недостатки, которые дает местность.
- «Полководец» – личностные качества командующего: ум, беспристрастность, мужество.
- «Закон» – это все то, что касается непосредственно войск: их подготовленность к сражениям, уровень офицерского состава, качество снабжения.

Семь вопросов, которые следует задать себе, вступая в войну:

- Кто из правителей, участвующих в войне, обладает ярко выраженным «Путем» (харизмой)?
- Кто из полководцев, участвующих в войне (и на вашей стороне, и на стороне противника), талантлив?
- Кто из них использовал в прошлом «Небо» (временные ресурсы) и «Землю» (преимущества и недостатки местности)?
- У кого армия более дисциплинирована?
- У кого армия сильнее – то есть больше количественно и лучше вооружена?
- У кого армия лучше обучена?
- Кто имеет лучшее представление о том, что творится у него в войске: кого следует награждать, а кого наказывать?

1.2. Война требует постоянного применения хитрости и обмана. Необходимо постоянно сбивать противника с толку:

- при наличии каких-либо возможностей, средств или ресурсов надо давать противнику понять, что таких возможностей, средств или ресурсов нет (и наоборот: при отсутствии их нужно делать вид, что они есть);
- противник не должен знать об истинном местонахождении воинских частей – если они близко, нужно делать вид, будто они далеко, и наоборот;
- нужно заманивать противника мнимой выгодой (ставя на этом пути ловушку).

1.3. Необходимо обращать себе на пользу эмоции противника. Можно вызвать его гнев – и тогда он будет менее адекватен (а значит, его будет легче разбить). А можно, принизив себя, сыграть на его самомнении – тогда он также будет склонен неверно оценивать ситуацию.

1.4. Если противник превосходит вас в числе солдат и вооружении, а его части полны сил, необходимо не вступать в открытый бой, а выматывать противника. Если в его частях хорошая дисциплина и солдаты дружны между собой, необходимо рассорить их и ухудшить дисциплину.

1.5. Выступать в поход и нападать на лагерь надо так, чтобы это было неожиданным для противника.

1.6. Предварительные расчеты значительно повышают шансы на победу. Если они показывают, что шансов на победу мало, – практически наверняка это подтвердится и на практике.

2. Ведение войны

2.1. Необходимо тщательно учитывать расходы, которые неизбежны во время войны. Причем не только очевидные (на вооружение, обмундирование, снаряжение), но и бытовые, транспортные, ремонтные.

Необходимо понимать, какой вред может принести война, чтобы правильно оценивать пользу, приносимую войной.

2.2. Затягивание войны всегда вредит воюющим сторонам:

- чем дольше идет война, тем больше расходов на вооружение;
- чем дольше войско находится в походе, тем больше расходов на снабжение;
- чем на более долгий срок затягивается осада крепости, тем сильнее падает моральный дух у осаждающих.

Таким ухудшением положения у воюющих не преминут воспользоваться недоброжелательно настроенные соседи. И если ресурсов осталось мало – не помогут даже талантливые полководцы.

2.3. Умелый полководец, правильно рассчитав потребности, лишь один раз производит и набор солдат в войско, и погрузку провианта для похода.

Транспортировка провианта и фуража на далекие расстояния требует значительных расходов, что может быть проблематичным для воюющего государства. Кроме того, в этих случаях неизбежна спекуляция – что плохо отражается на воинах, недополучающих в итоге продовольствие.

2.4. Если во время сражения удалось захватить транспортные средства противника, надо:

- наградить тех, кто их захватил;
- сменить опознавательные знаки на транспортных средствах на свои и пустить их воевать вместе со своими;
- при этом к солдатам, обслуживавшим эти транспортные средства, надо отнестись с заботой.

Это увеличивает силы армии и ослабляет противника.

3. Стратегическое нападение

3.1. Сражаться и побеждать – отнюдь не самое лучшее, что может сделать правитель для своего государства. Куда лучше победить, вообще не сражаясь. Гораздо больше пользы принесет сохранение и государства противника, и его армии. При этом:

- наилучшей войной будет та, в которой будут разбиты стратегические планы противника;
- следующая после нее – это война, в ходе которой будут разрушены союзы, заключенные противником;
- третьей по полезности для государства будет война, в которой будут уничтожены войска противника;
- наихудшей же войной учитель Сунь полагает ту, в ходе которой осаждаются крепости.

3.1.1. Осада крепостей – мера вынужденная, и на нее стоит идти исключительно в том случае, если вообще никакие альтернативы невозможны. Если же пришлось прибегнуть к этому, надо тщательнейшим образом подготовиться: полководец, поторопившийся с осадой, только зря погубит своих солдат и офицеров.

3.2. Тот, кто побеждает без сражений, разрушений и осад, может претендовать на большее, нежели он имеет вначале. Будучи изначально правителем не крупного государства, он может надеяться на создание империи.

3.3. Вступающий в войну:

- с десятикратным перевесом сил – должен окружить противника;
- с пятикратным перевесом сил – должен напасть на противника;
- с двукратным перевесом сил – должен рассеять войска противника на части и разбивать их поочередно;
- при равенстве сил – должен сразиться, используя неочевидные преимущества;
- в прочих же случаях надо либо обороняться, либо избегать сражения.

3.4. Некомпетентный в делах управления армией правитель может стать серьезной проблемой для государства. Это происходит, когда правитель:

- не имея достоверной оперативной информации и не вникая в планы кампании, приказывает армии наступать или отступать;
- пытается управлять армией точно так же, как управляет государством, – без понимания армейской специфики;
- пытается назначать полководцев, руководствуясь теми же соображениями, что и при назначении чиновников.

Все это приводит к дискоординации внутри армии и к неверным стратегическим и тактическим решениям, а следовательно – к поражению.

3.5. Победа же достигается при следующих условиях:

- полководец понимает, когда стоит сражаться, а когда этого надо избегать;
- полководец умеет сражаться как с помощью крупных армий, так и с помощью мелких отрядов;
- элита государства и народ не расходятся в своих желаниях, а стремятся к одному и тому же;
- полководец, будучи осторожным, умеет выжидать и пользоваться неосторожностью противника;
- талантливый полководец руководит войском самостоятельно, а не находится под постоянным прессингом правителя.

«Если знаешь противника и знаешь себя, сражайся хоть сто раз, опасности не будет; если знаешь себя, а противника не знаешь, один раз победишь, другой раз потерпишь поражение»

ние; если не знаешь ни себя, ни противника, каждый раз, когда будешь сражаться, будешь терпеть поражение».

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.