Sun Tzu

L’arte della guerra

VALUTAZIONE

1.

La guerra è di somma importanza per lo Stato: è sul campo di battaglia che si decide la vita o la morte delle nazioni, ed è lì che se ne traccia la via della sopravvivenza o della distruzione. Dunque è indispensabile studiarla a fondo.

2.

Considerarne perciò gli aspetti fondamentali, e analizzali mediante i sette criteri di valutazione. Così, potrai definire la tua strategia.

3.

Il primo degli elementi fondamentali è il Tao; il secondo è il clima; il terzo è il terreno; il quarto è il comando; il quinto è la dottrina.

- Tao = definito anche la “via diretta”; con questo termine Sun zu, tende ad indicare la forza morale e il prestigio del governo ed, in particolare, di un sovrano.

4.

Col termine Tao, intendo tutto ciò che induce il popolo ad essere in armonia coi suoi capi, per la vita e per la morte, sfidando anche il pericolo estremo.

5.

Col termine clima, intendo l’azione complessiva delle forze naturali: il freddo in inverno, la calura in estate e la necessità di condurre le operazioni in armonia con le stagioni.

6.

Col termine terreno, intendo le distanza, e se il territorio da percorrere è agevolo o arduo, se è ampio o ristretto, e le eventualità di sopravvivenza o di morte che offre.

7.

Col termine comando, intendo le qualità di saggezza, rettitudine, di umanità, di coraggio e di severità del generale.

8.

Col termine dottrina militare, intendo l'organizzazione e il controllo, la nomina di ufficiali adeguati al grado, ossia la gerarchia, e la gestione dei mezzi di sussistenza necessari all'esercito, ossia la logistica.

9.

Non può esservi generale, se non conosce i cinque elementi fondamentali. Chi li padroneggia, vince; chi non se ne cura, è annientato.

10.

Perciò, prima di attuare qualsiasi piano, prendi in esame i suddetti elementi, soppesandoli molto attentamente

11.

Per valutare la situazione, sappi rispondere a queste domande: Quale sovrano possiede il maggiore Tao ? Quale comandante è più abile ? Per quale esercito gli elementi naturali e il terreno costituiscono un vantaggio ? Quale esercito è meglio preparato e disciplinato ? Quali sono le truppe più forti ?

12.

Quale esercito ha gli ufficiali e i soldati meglio addestrati ?

13.

In quale esercito si dispensano ricompense e punizioni con il metodo più illuminato ?

14.

Sapendo ciò, potrai prevedere quale parte sarà vittoriosa e quale sconfitta.

15.

Assicurati i servigi di un generale che sappia applicare integralmente le concezioni strategiche che indico, perché quegli ha la vittoria in pugno. Destituisci, invece, il generale che si rifiuta di farlo: sarà sicuramente sconfitto.

16.

Dopo aver analizzato le situazione per rilevarne i vantaggi, il generale deve creare le circostanze che contribuiscano a realizzare i suoi obiettivi, schierando le truppe nel modo più opportuno.

17.

Con l'espressione creare le circostanze, intendo che deve agire rapidamente secondo ciò che è vantaggioso e assumere il controllo dell'operazione militare nel suo insieme, organizzando le giuste mosse tattiche.

18.

Fondamentale in tutte le guerre è lo stratagemma.

19.

Quindi, se sei capace, fingi incapacità; se sei attivo, fingi inattività.

20.

Se vuoi attaccare in un punto vicino, simula di dover partire per una lunga marcia; se vuoi attaccare un punto lontano, simula di essere arrivato presso il tuo obbiettivo.

21.

Offri al nemico un'esca per attirarlo; fingi disordine fra le truppe, e colpiscilo.

22.

Quando vedi il nemico pronto, preparati contro di lui; ma evitalo, dove è forte.

23.

Irrita il suo generale e disorientalo.

24.

Simula inferiorità e incoraggiane l'arroganza.

25.

Tienilo sotto pressione e logoralo.

26.

Quando il nemico è unito, dividilo.

27.

Il segreto per creare le divisioni interne sta nell'arte di suscitare i seguenti cinque contrasti: dissensi tra i cittadini nelle città e nei villaggi; dissensi con gli altri paesi; dissensi all'interno; dissensi che hanno per conseguenza la condanna a morte; e dissensi le cui conseguenze sono i premi e le ricompense. Queste cinque specie di dissensi non sono che rami di uno stesso tronco.

28.

Chiamo dissenso nelle città e nei villaggi quello che ci dà il modo di staccare dal partito che ci è nemico gli abitanti sotto il suo dominio, e di farceli amici in modo da potercene servire in caso di bisogno

29,

Chiamo dissenso con gli altri paesi quello che ci consente di servirci a nostro profitto degli ufficiali che servono nell'esercito nemico.

30.

Per dissensi all'interno intendo quelli che mettono a nostro profitto la mancanza di accordo che può esserci tra gli alleati, tra i diversi corpi militari o tra gli ufficiali che servono nell'esercito nemico.

31.

Il dissenso da condanna a morte è quello che per mezzo del quale tentiamo, attraverso dicerie tendenziose, di gettare discrediti e sospetti, fino a porre sotto processo dinanzi alla corte del sovrano nemico i generali che lo servono

32.

Il dissenso da premio è quello che si ottiene con larghe ricompense elargite a tutti quelli che hanno cessato di servire il loro legittimo padrone e sono passati alla nostra parta sia per combatteree con noi sia per renderci altri servigi non meno essenziali.

33.

Attacca il nemico dove non è preparato, fai sortite con le truppe quando non se l'aspetta.

34.

Queste sono le chiavi strategiche della vittoria. La loro preminenza è indiscutibile.

35.

Non comunicare a nessuno il tuo schieramento e la strategia che intendi adottare.

36.

Ora, se le valutazioni fatte dal Consiglio dei Saggi prima dell'inizio delle ostilità indica vittoria, ciò è perché i calcoli hanno dimostrato che la propria forza è superiore a quelle del nemico. Se invece indicano sconfitta. È perché la propria forza è inferiore a quella del nemico.

37.

Solo valutando tutto esattamente si può vincere, con cattive valutazioni si perde. Quanto esigue sono le probabilità di vittoria di chi non fa alcun calcolo ! Coi principi che ho elencato, io valuto la situazioni: il risultato, allora si definisce da solo.

PREPARAZIONE

1.

In genere per le operazioni belliche sono necessari un migliaio di carri da guerra veloci tirati da quattro cavalli, un migliaio di carri trasporto coperti e centomila soldati.

2.

Quando gli approvvigionamenti vengono trasportati per un migliaio di li, le spese in patria e sul campo di battaglia, gli stipendi per il mantenimento di consiglieri e visitatori, il costo dei materiali come la colla e lacca, quello dei carri e delle armature, raggiungono i mille pezzi d'oro al giorno. Se ne disponi, puoi arruolare centomila soldati.

- li = unità di misura, utilizzata nell'antica Cina, pari a circa 360 metri. Mille li, equivalgono 360 Km.

3.

Ciò che da valore alla guerra, è la vittoria. Quando la guerra dura troppo a lungo, le armi si spuntano

e il morale si deprime. Quando le truppe assediano troppo a lungo le città, le loro forze si esauriscono in fretta.

4.

Quando l'esercito nemico s'impegna troppo a lungo, le risorse dello Stato non saranno più sufficienti.

5.

Con le armi spuntate, l'ardore spento, la forza esaurita, il denaro volatilizzato, i vicini potranno avvantaggiarsi delle tue difficoltà e insorgere contro di te. Anche se hai saggi consiglieri, non potranno cambiare la situazione a tuo favore.

6.

Ho visto troppe guerre-lampo condotte male, ma non ho mai saputo di un'operazione militare abile protratta nel a lungo.

7.

Non vi è mai stata una guerra protratta a lungo nel tempo della quale un paese abbia tratto vantaggio.

8.

Chi non ha conosciuto a fondo i mali di una guerra, non saprà neppure mai valutare correttamente i vantaggi che se ne traggono.

9

Il generale esperto non ha bisogno di una seconda leva di coscritti, né di un secondo invio di approvvigionamenti.

10.

Il generale esperto si equipaggia in patria ma si approvvigiona a spese del nemico. Così l'esercito non manca mai di cibo

11.

Il trasporto su lunghe distanze degli approvvigionamenti necessari alle operazioni militari, impoverisce gli Stati: trasporta lontano carri e salmerie, e ridurrai il popolo in miseria.

12.

Dove si trova un esercito, i prezzi salgono. Dove i prezzi salgono, la ricchezza del popolo si esaurisce. Quando la ricchezza si è esaurita i contadini troveranno insopportabile la pressione fiscale.

13.

Col tesoro dissanguato, lo Stato aumenta le tasse. Beni e risorse svaniscono, e il paese è alla fame. I contadini perdono i sette decimi dei guadagni, e il governo i sei decimi degli introiti.

14.

Le spese che il governo dovrà sostenere per riparare o sostituire i carri da guerra danneggiati, ripristinare i cavalli esausti, le armature, gli elmi, le frecce, le balestre, le lance, gli scudi e le corazze, gli animali da tiro e i carri da trasporto, equivalgono al sessanta per cento del totale.

15.

Perciò, un generale esperto e avveduto, farà in modo che le sue truppe consumino cibo strappato al nemico, perché uno staio di provviste preso al nemico, ne vale venti dei propri; un cesto di foraggio nemico, ne vale cento dei propri.

Commento di Z'ao Z'ao (155-200 d. C. – Generale) : <Per trasportare, si consuma venti volte il trasportato.>

16.

Lanciati sul nemico con ardore.

17.

Saccheggia le risorse del nemico e dividile fra le truppe come giusta ricompensa.

18

Perciò, quando in un combattimento di carri vengono catturati carri nemici, ricompensa il primo che ne cattura dieci.

19.

Sostituisci le bandiere e gli stendardi nemici coi tuoi, poni i carri catturati fra i tuoi, e utilizzali a tuo vantaggio.

20.

Tratta bene i prigionieri, e fornisci loro in necessario.

21.

Questo vuol dire “vincere la battaglia e diventare più potenti”.

22.

L’obbiettivo essenziale della guerra è la vittoria, non le operazioni prolungate.

23.

Per questo, un generale che conosce l’arte della guerra diventa giudice della sorte del suo popolo e arbitro dei destini della nazione.

ATTACCO

1.

In guerra è meglio conquistare uno Stato intatto. Devastarlo significa ottenere un risultato minore.

2.

Catturare intatto un esercito nemico è meglio che sterminarlo. Meglio catturare una divisione intatta che distruggerla: meglio catturare un battaglione intatto che distruggerlo: meglio catturare una compagnia intatta che distruggerla. Questo è il principio fondamentale dell’Arte della Guerra.

3.

Ottenere cento vittorie su cento battaglie non è il massimo dell’abilità: vincere il nemico senza bisogno di combattere, quello è il trionfo massimo.

4.

Il generale esperto attacca la strategia del meno esperto. Questa è la prima cosa da fare.

5.

La seconda cosa da fare, è spezzare le alleanze del nemico.

6.

La terza cosa da fare, è attaccare il suo esercito.

7.

La tattica più rischiosa è assediare le città. Assediale soltanto se non hai altra alternativa.

8.

Per preparare i carri protetti dagli scudi, le armi e l'equipaggiamento, occorrono tre mesi; per erigere i bastioni di terra davanti alle mura, altri tre mesi.

9.

Se il generale è incapace di controllare la propria impazienza e lancia le truppe all'assalto delle mura come uno sciame di formiche, ne farà massacrare un terzo senza prendere la città. Simili attacchi sono manifestazioni di stupidità assassina.

10.

Chi è veramente esperto nell'arte della guerra sa vincere l'esercito nemico senza dare battaglia, prendere le sue città senza assieparle, e rovesciarne lo Stato senza operazioni prolungate.

11.

Il tuo scopo primario deve essere quello di riuscire a prendere Tutto-Sotto-Il-Cielo: così, non dovrai mantenere le truppe di occupazione e i tuoi profitti saranno assoluti. Questa è la regola per la strategia dell'assedio.

12.

Le regole per impiegare le truppe sono queste: Se sei dieci contro uno, devi accerchiare il nemico.

13.

Se sei cinque volte più forte, attaccalo.

14.

Se la tua forza è il doppio della sua, dividiti.

15.

Quando le forze sono eguali, se puoi impegna il combattimento.

16.

Quando sei inferiore in tutto, se puoi ritirati.

17.

Se sei inferiore in tutto al nemico, devi riuscire a sfuggirgli. Se ti ostini a cercare il combattimento sarai fatto prigioniero, perché, per una forza più potente, una forza esigua diventa preda desiderata.

18.

Il generale è considerato il protettore dello Stato. Se la sua protezione si estende su ogni cosa, lo Stato sarà sicuramente forte; se difetta, sarà sicuramente debole.

19.

Un sovrano può danneggiare il proprio esercito in tre modi.

20.

Il primo modo è quando, senza conoscere la situazione, ordina alle truppe di avanzare o ritirarsi nelle circostanza sbagliate. Questo vuol dire “legare l’esercito”.

21.

Il secondo modo è quando, senza conoscere l’Arte della Guerra, assume il comando dell’esercito. Ciò provoca incertezza tra gli ufficiali.

22.

Il terzo modo è quando, pur senza conoscere l’arte delle manovre, dirige le operazioni militari. Ciò determina incertezza fra le truppe.

23.

Se l’esercito è disunito e confuso, i sovrani vicini avranno terreno facile per creare turbamenti. Questo è il senso detto: “Un esercito indisciplinato ne conduce alla vittoria un altro”.

24.

Ci sono cinque circostanza nelle quali la vittoria può essere prevista.

25.

Chi è in grado di distinguere quando è il momento di dare battaglia, e quando non lo è, riuscirà vittorioso.

26.

Chi è in grado di stabilire quando deve usare forze minori, e quando maggiori, riuscirà vittorioso.

27.

Chi ha creato un esercito compatto, con ufficiali e soldati che combattono uniti per un unico fine, sarà vittorioso.

28.

Chi è prudente e preparato, e resta in attesa delle mosse del nemico temerario e impreparato, sarà vittorioso.

29.

Chi dispone di generali esperti non vincolati da funzionari di corte, sarà vittorioso.

30.

I cinque punti che ho descritto individuano la strada della vittoria.

31.

Perciò dico: “Conosci il nemico come conosci te stesso. Se fari così, anche in mezzo a cento battaglie non ti troverai mai in pericolo”.

32.

Se non conosce il nemico, ma conosci soltanto te stesso, le tue possibilità di vittoria saranno pari alle tue possibilità di sconfitta.

33.

Se non conosci te stesso, né conosci il tuo nemico, sii certo che ogni battaglia sarà per te fonte di pericolo gravissimo.

SCHIERAMENTO

1.

Un tempo i generali esperti, prima d'ogni cosa cercano di rendersi invincibili, poi aspettavano il momento in cui il nemico era vulnerabile

2.

L'invincibilità, dipende soltanto da noi stesso; la vulnerabilità del nemico dipende soltanto da lui.

3.

Ne consegue che in una guerra un abile generale può rendersi invincibile, pur se non può indurre un nemico a diventare vulnerabile.

4.

Per questo si dice che chi conosce l'Arte della Guerra può prevedere la vittoria, ma non determinarla.

5.

L'invincibilità dipende dalla difesa; la possibilità di vittoria, dall'attacco.

6.

Ci si deve difendere quando le nostre forze sono inferiori; si deve attaccare quando le nostre forze sono molto superiori.

7.

Gli esperti nell'arte della difesa si nascondono come se fossero sotto i nove strati della terra; gli esperti nell'arte dell'attacco si muovono come se fossero in cielo. In questo modo riescono a proteggere se stessi e gli e ottengono una completa vittoria.

-"nove strati della terra" = riferimento a montagne, colline e fiumi.

8.

Prevedere una vittoria evidente, come chiunque può prevederla, non è vera abilità.

9.

Chi riporta la vittoria in battaglia è riconosciuto da tutti come un generale esperto, ma non è questa la vera abilità. Strappare la pelle d'autunno non richiede forza; distinguere fra il sole e la luna non è difficile per gli occhi; sentire il rumore del tuono non è prova di orecchie fini.

-"pelle d'autunno"= riferimento alla pelle del coniglio, che in autunno, ha un manto molto leggero.

10.

I generali d'un tempo, vincevano rendendo facile vincere.

11.

Perciò, le vittorie ottenute dai maestri nell'Arte della Guerra non si distinguono né per l'uso della forza, né per l'audacia.

12.

I loro successi in guerra non dipendono dalla fortuna. Perché per vincere basta non commettere errori. "Non commettere errori", vuol dire porsi in condizione di vincere con certezza: in questo modo, si sottomette un nemico già vinto.

13.

Perciò, il generale esperto crea situazioni grazie alle quali non potrà essere battuto, e non si lascia sfuggire alcuna occasione di porre in condizioni di inferiorità il nemico.

14.

in tal modo, un esercito vittorioso prima vince, poi dà battaglia; un esercito destinato alla sconfitta prima dà battaglia, poi spera di vincere.

15.

Chi è esperto nell'Arte della Guerra coltiva il Tao, segue le sue regole ed elabora strategie vittoriose. Così domina sulla confusione.

16.

Ricorda, gli elementi della strategia militare sono cinque: primo, misurazione dello spazio; secondo, valutazione della quantità; terzo, calcolo; quarto, confronto; e quinto, probabilità di vittoria.

17.

Le misurazioni dello spazio si deducono dal territorio.

18.

Le valutazioni della quantità si deducono dalle misurazioni, i calcoli della quantità, i confronti dai calcoli, e la probabilità di vittoria dai confronti.

19.

In tal modo, un esercito vittorioso stabilisce un rapporto di cento contro uno, e un esercito sconfitto quello di uno contro cento.

20

Schierando abilmente le truppe, un generale vittorioso è capace di far combattere il proprio popolo come l'acqua racchiusa in un serbatoio montano che, rilasciata di colpo, si riversa verso il basso.

FORZA

1.

Gestire molti è come gestire pochi: basta curare l'organizzazione.

2.

Controllare molti è come controllare pochi. È solo una questione di addestramento e di segnalazioni.

3.

Attaccare il nemico senza essere sconfitti dipende dall'impiego corretto delle forze frontali e di quelle laterali.

- "forze frontali" = unità impegnate in un normale attacco.

- "forze laterali" = unità che trovano diverso impiego (movimenti diversivi, attacco di sorpresa ai fian-

chi, attacchi laterali).

4.

Lancia le truppe contro il nemico, per schiacciarlo come una pietra può schiacciare le uova: una forza possente scagliata contro il nulla.

- “nulla” = punto più debole.

5.

Si attacca con la forza frontale, ma si vince con quelle laterali.

6.

Le possibilità di chi sa impiegare abilmente le forza laterali sono vaste e infinite come il cielo e la terra, inesauribili come le acque di grandi fiumi.

7.

Esse finiscono e ricominciano di nuovo, come il movimento del sole e della luna. Muoiono e rinascono, come le stagioni-

8.

Le note musicale non sono che cinque, ma le loro melodie sono così numerose che nessuno può dire di averle udite tutte.

9.

I colori fondamentali non sono che cinque, ma le loro combinazioni sono così tante che nessuno può immaginarle tutte.

10.

Cinque soltanto sono i sapori, ma le loro mescolanze sono così varie che nessuno può dire di averle gustate tutte.

11.

Le azioni d’attacco in battaglia sono soltanto due: l’attacco frontale ordinario e quello laterale di sorpresa, ma le loro combinazioni sono infinite e nessuno può dire di conoscerle tutte.

12.

Queste due forze si riproducono reciprocamente, e le loro interazioni sono infinite, come gli anelli concatenati. Chi può stabilire dove comincia l'una e l'altra finisce ?

13.

L'acqua torrenziale scorrendo svelle le rocce, grazie alla sua velocità.

14.

Il falco in picchiata spezza in due il corpo della preda, perché colpisce con precisione.

15.

Così la velocità di chi è abile nell'Arte della Guerra è fulminea, e il suo attacco è assolutamente preciso.

16.

La sua forza è quella della balestra tesa al massimo, il suo tempismo come lo scatto del grilletto.

17.

Tumulto e fragore; la battaglia sembra caotica, ma non c'è disordine; le truppe che manovrano ordinatamente, non possono essere vinte.

18.

Ciò che sembra confusione, in realtà è ordine; ciò che sembra viltà è coraggio; la debolezza è forza.

Commento di Tu Mu (803-853 d. C. – Letterato, poeta, funzionario della Core Imperiale) : <Vuol dire che, se uno intende simulare disordine per ingannare il nemico, deve in realtà essere molto ben disciplinato; soltanto così può fingere confusione. Chi desidera apparire debole per rendere il nemico audace e imprudente, deve essere in realtà fortissimo; soltanto così può simulare debolezza. Se si vuol fingere vigliaccheria, per indurre il nemico ad avanzare con vana baldanza. si deve essere molto coraggiosi: soltanto così si può simulare timore.>

19.

Ordine e disordine dipendono dall'organizzazione; coraggio e viltà dalle circostanza; forza e debolezza dallo schieramento.

20.

Il generale esperto induce il nemico a muoversi, e ad assumere un certo schieramento. Lo adesca con qualcosa che il nemico è sicuro di prendere e, attirandolo, con l'illusione di un piccolo vantaggio, lo aspetta in forze.

21.

È per questo che il generale espero prepara la vittoria studiando la situazione. Non si affida ai subordinati.

22.

Egli sceglie i suoi uomini e definisce i loro compiti.

23.

Chi sa valutare la situazione, adopera i propri uomini in battaglia come se fossero tronchi o pietre, da far rotolare. Per loro natura, tronchi e pietre, sono statici sul terreno piano, ma si muovono su un terreno inclinato. Se hanno forma squadrata rimangono immobili, se rotonda, rotolano.

24.

Così, il potenziale delle truppe abilmente comandate in battaglia può essere paragonato a quesi massi rotondi, che rotolano giù dalla sommità delle montagne. Questa è la forza.

FORZE

1.

Di solito, chi ha occupato per primo il campo di battaglia e attende il nemico, è riposato; chi invece arriva più tardi e si impegna all'ultimo momento nella battaglia, è affaticato.

2.

Per questo il generale esperto non va, ma fa in modo che sia il nemico a venire: non si lascia condurre da lui.

3.

Per indurre il nemico a muovere, gli si deve prospettare un vantaggio. Per scoraggialo, fargli temere

un danno.

4.

Quando il nemico è riposato, devi essere in grado di stancarlo; quando è ben nutrito, di farlo morire di fame; quando è rilassato, di indurlo a muoversi.

5.

Appari in luoghi dove sarà obbligato ad affaticarsi per raggiungerti in fretta; dirigiti rapidamente dove non se lo aspetta.

6.

Puoi marciare anche per mille li senza stancarti, se ti muovi dove il nemico non c'è.

7.

Per essere certo di conquistare la zona dove hai impegnato battaglia, attacca un punto che il nemico non difende. Per essere certo di tenere ciò che difendi, attestati dove il nemico non può attaccare.

8.

L'attacco migliore è quello che non fa capire dove difendersi. La difesa migliore è quella che non fa capire dove attaccare.

9.

Muovi con rapidità senza lasciare traccia, quasi fossi evanescente, meravigliosamente misterioso, impercettibile: sarai padrone del destino del nemico.

10.

L'avanzata inarrestabile si getta nei varchi del nemico. La ritirata inafferrabile è data dalla massima velocità.

11.

Se voglio ingaggiare battaglia contro un nemici saldo in difesa dietro alte mura e profondi fossati, attacco un obbiettivo che di sicuro dovrà difendere: così, non potrà evitare di uscire per muovere al contrattacco.

12.

Se invece voglio evitare di ingaggiare battaglia, inganno il nemico con fattori di diversione. Così non muoverà contro di me, neppure se gli indicassi la strada disegnata sul terreno.

13.

Induci il nemico a schierarsi, ma nello stesso tempo tieni l'esercito unito; così le forze saranno concentrate e le sue divise.

14.

Se concentro la mia forza, mentre il nemico la divide in dieci, posso usare tutta la mia forza per attaccare soltanto una parte della sua. In questo modo, gli sarò sempre superiore di dieci contro uno.

15.

Avendo più uomini per sconfiggere chi è in inferiorità numerica, potrò ridurre il numero di soldati da mandare in battaglia.

16.

Se il nemico non sa dove attaccherai, dovrà essere prepararsi ponendo piccoli presidi dappertutto. E poiché i presidi sono isolati, ti basteranno poche truppe.

17.

Un fronte forte significa una retroguardia debole, una retroguardia debole significa che il fronte è più vulnerabile. Essere forti a sinistra significa essere attaccabili a destra, rafforzarsi a destra significa rimanere scarsi a sinistra. Se poi ci si divide dappertutto si sarà deboli dappertutto.

18.

Chi ha poche truppe, è obbligato a grandi preparativi di difesa; chi ha un forte esercito, costringe il nemico a prepararsi contro di lui.

19.

Se sai il luogo e il momento della battaglia, le tue truppe potranno marciare anche per mille li, ma si incontreranno sul punto di raduno. Se non sai né il luogo né il giorno della battaglia, sappi che la tua ala sinistra non sarà in grado di aiutare l'ala destra, né la destra la sinistra; l'avanguardia non sarà in grado di sostenere le retrovie, né le retrovie di sostenere l'avanguardia, anche nel breve spazio di poche decine di li.

20.

Sebbene io sappia che le truppe di Yueh sono molto numerose, dubito che questa superiorità sia di effettivo vantaggio rispetto al risultato. Il numero non dà vittoria certa.

21.

Per questo affermo che la vittoria deve essere creata.

22.

Se il nemico prevale numericamente, devo evitare di impegnarlo.

23.

Perciò, cerca di anticipare i piani del nemico, e individua i suoi punti forti e deboli: potrai decidere quale strategia usare per avere successo, e quale no.

24.

Disturbalo con azioni improvvise, spingilo a muoversi e studia il tipo di azione che adotta per fronteggiarti. Intanto, tieni a riposo il grosso delle truppe.

25.

Individua le sue posizioni: così conoscerai il terreno della vita e della morte.

- “il terreno della vita e della morte” = campo di battaglia.

26.

Compi azioni limitate, e individua i punti in cui è più scarso, il suo pieno e il suo vuoto.

27.

La tua formazione sia senza forma. In questo modo anche le spie più abili non avranno nulla da scoprire, né un esperto potrà elaborare una straregia efficace contro di te.

28.

La forma che vince i molti, non appare ai molti. Dopo la vittoria, la mia forma sarà palese a tutti. Prima della vittoria, nessuno sa la forma che impiegherò.

29.

Perciò, la forma che fa conseguire la vittoria non è ben definita, ma muta ogni volta.

30.

Ricorda, un esercito può essere paragonato a un fiume, perché proprio come il fiume evita le alture e si precipita nella vallata, altrettanto devono fare le truppe: scansare il pieno e colpire il vuoto.

31.

Come la conformazione del terreno determina il corso del fiume, così il nemico determina la vittoria.

32.

Come il fiume non ha corso costante, così la forza non ha forma costante.

33.

Perciò, chi è capace di conseguire la vittoria adattando la sua tattica in base alla situazione del nemico, quegli può dire di possedere un'abilità superiore.

34.

Dei cinque elementi, nessuno è predominante; delle quattro stagioni, nessuna dura in eterno; delle giornate, alcune sono lunghe e altre corte; e la luna, prima cresce e poi cala.

SCONTRO

1.

Quando un esercito scende in campo, di norma dapprima il generale riceve gli ordini dal sovrano, poi mobilità il popolo e raduna le truppe. Si adopera per amalgamare le truppe, poi stabilisce l'accampamento.

2.

Nessuna arte è più difficile dello scontro sul campo.

3.

La difficoltà principale sta nel rendere vicino ciò che è lontano, e convertire gli ostacoli in vantaggi-

4.

Disorienta il nemico attirandolo con un'esca, e allungargli la strada. Così potrai partire dopo ma arrivare prima. Questa è la strategia che fa vicino il lontano.

5.

Ricorda: lo scontro armato presenta vantaggi e svantaggi.

6.

Chi, in vista di un vantaggio, fa muovere l'intero esercito, perderà di vista il vantaggio.

7.

Chi affronta lo scontro con sole truppe leggere, perderà per mancanza di mezzi.

8.

Se raduni le truppe e parti in velocità con poco equipaggiamento, senza fermarti né di giorno né di notte, e avanzi a marce forzate per una distanza di cento li, i tuoi tre comandanti saranno fatti prigionieri perché le truppe più forti arriveranno prima, mentre le più deboli giungeranno in ritardo. Un decimo solamente dell'esercito arriverà.

9.

In una marcia forzata di cinquanta li, il comandante dell'avanguardia cascherà a terra morto o esausto. Con questo metodo, solo metà dell'esercito arriverà a destinazione. In una marcia forzata di trenta li, arriveranno solamente i due terzi.

10.

Un esercito che manchi di equipaggiamento, di cibo e di denaro, sarà perduto.

11.

Chi non consoce la strategia del nemico, non potrà concentrarsi con gli alleati.

12.

Chi non consoce le montagne, le foreste, le gole più propizie agli agguati, l'estensione delle paludi

piene d’acqua e di quelle piene di melma, non può dirigere la marcia di un esercito.

13.

Utilizza quindi guide esperte dei luoghi, per usufruire dei vantaggi offerti dal terreno.

14.

Ricorda, la guerra si fonda sull’inganno. Il movimento si fonda sui vantaggi che ne vuoi conseguire. La divisione e riunione delle tue truppe si fonda sulla situazione che vuoi determinare.

15.

Quando muovi, sii rapido come il vento, maestoso come la foresta, avido come il fuoco, incrollabile come la montagna.

Commento di Li Ci’uan (618 (???)-907 (???) d. C. – Esperto di arti marziali e filosofo Taoista) : <Quando soffia, il vento non lascia traccia, e muta direzione inaspettatamente. LA maestosità della foresta è data dall’ordine. Il fuoco è avido perché dietro di sé non lascia un filo d’erba. Quando prendi posizione, sii fermo come la montagna.>

16.

Imperscrutabile come la nebbia, subitaneo come il tuono.

17.

Ricorda che se ti dai al saccheggio, dividi le tue forze: ma se conquisti, dividi il bottino.

18.

Valuta bene la situazione prima di muoverti.

19.

Chi conosce l’arte di colpire al fronte e ai fianchi, avrà la vittoria. Questo è il fondamento dello scontro armato.

20.

Il libro dell’Amministrazione Militare, dice: la voce non viene udita in battaglia: usa tamburi e gong. L’occhio non discerne: usa bandiere e stendardi.

21.

Gong e tamburi, bandiere e stendardi si usano per focalizzare l'attenzione: se le truppe sono compatte, il valoroso non può farsi avanti da solo, il codardo non può tirarsi indietro da solo. Questa è l'arte di armonizzare i soldati.

22.

Nei combattimenti notturni, utilizza torce e tamburi. Di giorno, utilizza stendardi e bandiere. In questo modo, sari padrone della vista e dell'udito delle truppe.

23.

Ricorda, un esercito può essere derubato del suo ardore, un generale spogliato del suo senno.

24.

Al mattino presto, il morale è più alto. Durante il giorno s'abbassa, A sera i pensieri volano a casa.

25.

Perciò, chi è esperto nell'Arte della Guerra, evita il nemico quando sa che il uso morale è alto, e l'attacca quando sa che il suo morale è basso, o quando i suoi soldati hanno nostalgia di casa. Questo significa avere il controllo del fattore morale.

26.

Con ordine, affronta il disordine; con calma, l'irruenza. Questo significa avere il controllo del cuore.

27.

Solamente attestato sul tuo terreno, attendi il nemico. Attendi in riposo il nemico esausto; ben nutrito, il nemico affamato. Questo significa avere il controllo della forza.

28.

Non ingaggiare battaglia con un nemico che avanza coi vessilli bene allineati, non attaccare formazioni imponenti. Questo significa avere il controllo delle diverse circostanze.

29.

Non affrontare un nemico attestato più in alto di te. Se ha una collina alle spalle, non contrapporti a lui.

30.

Quando finge di fuggire, non inseguirlo.

31.

Non attaccare le sue truppe scelte.

32.

Evita di abboccare alle sue esche.

33.

Non opporti al nemico che rientra a casa.

34.

Al nemico accerchiato, lascia una via di fuga.

Commento di Tu Mu (803-853 d. C. – Letterato, poeta, funzionario della Core Imperiale) : <Mostragli che ha una possibilità di salvarsi, e fagli balenare l'idea che esiste un'alternativa alla morte. Dopo di che, colpiscilo.>

35.

Non incalzare un nemico agli stremi.

36.

Queste sono le regole dello scontro armato.

VARIABILI

1.

Solitamente, il generale riceve mandato dal sovrano di mobilitare il popolo e adunare l'esercito. Ci sono nove fattori che variano a seconda delle circostanze. Sono questi.

2.

Il primo è: non attestarti su un terreno, se è difficile.

3.

Il secondo è: su un terreno dove è facile stabilire collegamenti, stringi alleanze coi confinanti.

4.

Il terzo è: su un terreno aperto, non attardarti.

5.

Il quarto è: su un terreno chiuso, abbi molte risorse.

-“terreno chiuso” = circondato da montagne

6.

Il quinto è: sul terreno della morte, combatti.

7.

Il sesto è: ci sono strade che non si devono seguire. Il settimo è: ci sono eserciti che non si devono attaccare. L’ottavo è: ci sono città che non bisogna assediare e territori che non si devono disputare.

8.

Il nono è: possono presentarsi circostanze in cui gli ordini del sovrano non devono essere obbediti.

9.

Un generale che ha conoscenza approfondita dei vantaggi offerti dai nove fattori variabili, è esperto nell’Arte della Guerra.

10.

Il generale che non ha chiari i vantaggi che po’ trarre dai nove fattori variabili, non sarà in grado di utilizzare il terreno a proprio vantaggio, anche se lo conosce bene.

11.

Nelle campagne militari, chi non capisce la tattica basata sui nove fattori variabili, non sarà neppure capace di utilizzare al meglio le sue truppe, anche se capisce bene le “cinque variazioni”.

Semplificazione del Commento di Cia lin (618-907 d.C.) alla spiegazione sulle “cinque variazioni”:

A) Una strada breve, se si pensa porti ad un’imboscata, non deve essere percorsa.

B) Un esercito nemico che si trovi in una situazione talmente disperata da costringere i soldati da combattere fino alla morte, non deve essere attaccato.

C) Una città, anche se isolata e suscettibile di assedio, se è ben fornita di provviste, difesa da truppe scelte, comandata da un’abile generale, con ministri intelligenti e fedeli, in grado di ideare piani che la rendano impenetrabile, non deve essere assediata.

D) Un territorio che si può conquistare, ma che è difficile da difendere o che si ritiene non si possa trarre grande vantaggio da esso, non vale la pena di una guerra.

E) Anche se si deve sempre obbedire al Sovrano, quando si ritiene che suoi ordini possano portare a grandi ingerenze nella condotta di una guerra, non si devono eseguire i suoi ordini.

12.

Per queste ragioni il generale esperto deve considerare nelle sue decisioni le circostanze favorevoli insieme con quelle sfavorevoli.

13.

Analizzare i vantaggi serve a elaborare i piani. Analizzare gli svantaggi serve a evitare i danni.

14.

Il timore di un danno frena. L’azione logora. La prospettiva di un vantaggio incita.

15.

Per confondere i nemici, poni in atto azioni di disturbo.

16.

Il generale esperto logora il nemico tenendolo costantemente sotto pressione. Lo fa correre dappertutto adescandolo con vantaggi illusori.

17.

Non illuderti che il nemico possa non venire, ma tieniti sempre pronto ad affrontarlo. Non illuderti che il nemico non ti attacchi, ma fai piuttosto in modo di renderti inattaccabile. È una regola fondamentale dell'Arte della Guerra.

18.

Cinque qualità pericolose possono riscontrarsi nel carattere di un generale. Sono queste:

19.

Se è troppo temerario, può venire ucciso.

20.

Se tiene troppo alla vita, sarà fatto sicuramente prigioniero.

21.

Se è iroso, cede alle provocazioni

22.

Se tiene tropo al proprio decoro, è sensibile alle calunnie.

23.

Se è di natura compassionevole, puoi farlo vivere nel tormento.

24.

Questi cinque tratti caratteriali per un generale sono difetti. Per le operazioni militare sono catastrofi.

25.

La rovina dell’esercito e la morte del generale stesso sono il risultato di tali difetti. Pensaci bene.

SPOSTAMENTI

1.

Quando prendi posizione e studi il nemico, chiudi i passi fra le montagne e occupa le valli.

2.

Accampati in un terreno sopraelevato, sul versante del sole, dal lato dove più fitte nascono le piante.

3.

Impegna il combattimento in discesa; non attaccare mai in salita.

4.

Questo si deve fare nello scontro sulle montagne.

5.

Se fra te e il nemico c’è un fiume, non rimanergli vicino. Lo scontro non deve avvenire in acqua.

6.

Sarà più vantaggioso per te se lascerai attraversare metà delle sue forze e poi attaccherai.

7.

Non affrontare il nemico vicino al fiume. Prendi posizione su un terreno elevato, dalla parte del sole. Non prendere mai posizione a valle delle corrente.

8.

Questo si deve fare nello scontro su terreni presso un fiume.

9.

Attraversa rapidamente i terreni allagati. Non attardarti. Se incontri il nemico in mezzo a un terreno allagato, attestati su un suolo solido, con vegetazione. Abbi gli alberi sempre alle spalle.

10.

Questo si deve fare nello scontro su terreni allagati.

11.

Sull'altopiano, occupa una posizione in cui tu possa manovrare facilmente. Abbi le alture alla tua destra e il campo di battaglia di fronte: davanti a te c'è la morte, dietro la vita.

- "Abbi le alture alla tua destra e il campo di battaglia di fronte" = a quell'epoca, il lato destro di un esercito era il più vulnerabile alle frecce, dato che lo scudo si portava con la sinistra.

12.

Questo si deve fare nello scontro sull'altopiano.

13.

In genere, tali regole portano vantaggio se seguite nelle quattro situazioni citate. Utilizzandole, l'imperatore Giallo vinse quattro sovrani.

Commento di Ciang Yu (960 – 1079 (???) d.C. Letterato): <L'imperatore Giallo fu il primo a scrivere di arte militare: per questo Sun Zu lo ricorda.>

14.

Gli eserciti preferiscono i terreni sopraelevati a quelli in basso; amano la luce del sole, e non apprezzano l'ombra. Tale regola è sempre valida.

15.

Nell'Occupare una posizione salda, il generale esperto ha cura della salute delle sue truppe. Un esercito senza malattie è invincibile. Così si dice.

16.

Nelle vicinanze di terrapieni o colline o dighe o argini, devi sempre attestarti sul lato soleggiato, avendoli a destra e un po' indietro.

17.

Queste regole per sfruttare la natura del terreno pongono il tuo esercito in vantaggio.

18.

Quando la pioggia cade a monte del fiume, e le acque scendono spumeggiando, chi desidera passare a guado deve aspettare che le acque si abbassino.

19.

Dove ci sono ostacoli naturali come torrenti impetuosi, avvallamenti, trappole, strapiombi, strettoie e gole, escine subito. Non attardarti.

20.

Tieniti lontano da tutti questi luoghi, ma attiraci il nemico. Abbili di fronte, e il nemico li abbia alle spalle.

21.

Quando ai fianchi dell'esercito vi sono strettoie pericolose, o stagni coperti di erbe acquatiche dai quali spuntano canne e giunchi, o foreste dal sottobosco spesso e intricato, devi esplorare il terreno con precauzione, perché è in luoghi del genere che si tendono imboscate e si annidano spie.

22.

Se il nemico è vicino e non muove, e tu sei in posizione sottostante, significa che dispone di una posizione favorevole. Se è lontano e ti incita al combattimento, vuole attirarti in una trappola. Se si trova su un terreno più facile e si fa vedere, significa che occupa una posizione che offre un palese vantaggio.

23.

I rami degli alberi si muovono: significa che il nemico sta avanzando.

24.

Se nel sottobosco trovi numerose postazioni, ricorda che sono lì per ingannarti.

25.

Uccelli che volano via in fretta segnalano che il nemico ti sta tendendo un'imboscata. Animali selvatici che fuggono spaventati segnalano che il nemico sta cercando di assalirti di sorpresa.

26.

Colone di polvere, che si alzano verso il cielo, indicano l'avvicinarsi dei carri nemico. Quando invece la polvere si allarga in una nube orizzontale, indica che il nemico sta cercando di assalirti di sorpresa.

27.

Polvere che si alza in punti diversi: vuol dire che il nemico sta raccogliendo legna per fare fuoco. Tante piccole nuvole di polvere sparse: vuol dire che il nemico si sta accampando.

28.

Il nemico che invia ambasciatori a trattare con umiltà, mentre continua i preparativi di guerra, sta per attaccare.

29.

Se gli ambasciatori sono falsi e arroganti, e il nemico fa le mostre di avanzare, vuol dire che prepara la ritirata.

30.

Se gli ambasciatori vengono a fare discorsi concilianti, il nemico desidera una tregua.

31.

Se gli ambasciatori, senza accordo preventivo, offrono la pace, il nemico sta tramando un complotto.

32.

I carri leggeri escono per primi e prendono posizione sui fianchi: vuol dire che il nemico si sta preparando ad attaccare.

33.

Le truppe del nemico marciano schierate e i carri avanzano come in parata: sta aspettando rinforzi.

34.

Metà delle forze del nemico avanza e metà indietreggia: sta cercando di attirarti in un tranello.

35.

I suoi uomini, in piedi, si appoggiano alle armi: è segno che sono affamati.

36.

I portatori d'acqua devono per primi: è segno che le sue truppe soffrono la sete.

37.

Quando il nemico vede una posizione vantaggiosa, ma non avanza per farla sua, vuol dire che è stremato.

38.

Quando si vedono uccelli raggrupparsi sul luogo dove è accampato il nemico, vuol dire che l'accampamento è vuoto.

39.

Quando il nemico è rumoroso anche di notte, vuol dire che il nemico è spaventato.

40.

Quando le sue truppe non sono schierate in ordine, vuol dire che il generale non ha autorevolezza.

41.

Quando le sue bandiere e i suoi stendardi si agitano di continuo, vuol dire che il nemico è in scompiglio.

42.

Se gli ufficiali sono irritabili, significa che sono sfiniti.

43.

Il nemico abbatte i cavalli e ne dà la carne ai soldati come rancio: ha esaurito i vettovagliamenti. Le sue truppe non appendono più le pentole sul fuoco né ritornano agli acquartieramenti: si prepara

un’azione disperata.

44.

I soldati mormorano, trascurano le consegne, parlottano fra loro: la fiducia nel generale è venuta a mancare.

45.

Ricompense troppo frequenti: il generale ha esaurito tutte le sue risorse. Punizioni troppo frequenti: il generale è in estreme difficoltà.

Per quello che riguarda le punizioni corporali, all’epoca, si ricorreva, a seconda dell’entità dell’infrazione, a quelle che erano definite le “cinque mutilazioni punitive”. Cinque diversi gradi di punizione :

1) Sfregiatura del viso mediante marchi infuocato che identificava la colpa commessa;

2) Taglio del naso;

3) Taglio dei piedi (o solo delle dita);

4) Castrazione per gli uomini, e reclusione a vita per le donne;

5) MORTE. Questa pena poteva essere eseguita tramite ::

a) Decapitazione;

b) Squartamento con i carri;

c) Bollitura;

d) Messa in salamoia;

e) Ecc… .

46.

Gli ufficiali che maltrattano gli uomini, ma poi ne hanno paura, sono incapaci di mantenere la disciplina.

47.

Se l’esercito nemico ti fronteggia bellicoso, ma non ingaggia battaglia, né se ne va, sarà bene che tu stia in guardia e analizzi a fondo la situazione.

48.

In guerra, disporre unicamente di un esercito numeroso non rappresenta di per sé un vantaggio. Ricordati di non agire mai facendo affidamento soltanto sulla semplice forza del numero.

49.

Per sottomettere un nemico, devi valutare te stesso, valutare lui, e ottenere il sostegno del popolo. Questo è tutto.

50.

Chi, senza sostegno e senza strategia, attacca un nemico sottovalutandone la forza, sarà sicuramente fatto prigioniero.

51.

Non devi punire le truppe prima di averne conquistato la lealtà: non ti ubbidiranno più. E le truppe indisciplinate sono difficili da utilizzare.

52.

Se le truppe sono leali, ma non vengono punite quando è giusto, ugualmente non potrai utilizzarle.

53.

Ammaestra le truppe con competenza e giustizia, e compattale con le virtù marziali: ti avvicinerai alla vittoria.

54.

La disciplina si ottiene con l'addestramento. Truppe bene addestrate ti saranno obbedienti; in caso contrario, non eseguiranno i tuoi ordini.

55.

Quando i comandanti ispirano fiducia e vengono osservati, i rapporti tra generale ed esercito possono dirsi soddisfacenti.

56.

I comandanti che rispondono al bene del popolo sono eseguiti; quelli che non rispondono al bene del popolo sono ignorati. Quando c'è armonia fra governanti e sudditi i comandi sono accolti con soddisfazione.

SPOSTAMENTI

1.

Quando prendi posizione e studi il nemico, chiudi i passi fra le montagne e occupa le valli.

2.

Accampati in un terreno sopraelevato, sul versante del sole, dal lato dove più fitte nascono le piante.

3.

Impegna il combattimento in discesa; non attaccare mai in salita.

4.

Questo si deve fare nello scontro sulle montagne.

5.

Se fra te e il nemico c'è un fiume, non rimanergli vicino. Lo scontro non deve avvenire in acqua.

6.

Sarà più vantaggioso per te se lascerai attraversare metà delle sue forze e poi attaccherai.

7.

Non affrontare il nemico vicino al fiume. Prendi posizione su un terreno elevato, dalla parte del sole. Non prendere mai posizione a valle delle corrente.

8.

Questo si deve fare nello scontro su terreni presso un fiume.

9.

Attraversa rapidamente i terreni allagati. Non attardarti. Se incontri il nemico in mezzo a un terreno allagato, attestati su un suolo solido, con vegetazione. Abbi gli alberi sempre alle spalle.

10.

Questo si deve fare nello scontro su terreni allagati.

11.

Sull'altopiano, occupa una posizione in cui tu possa manovrare facilmente. Abbi le alture alla tua destra e il campo di battaglia di fronte: davanti a te c'è la morte, dietro la vita.

- "Abbi le alture alla tua destra e il campo di battaglia di fronte" = a quell'epoca, il lato destro di un esercito era il più vulnerabile alle frecce, dato che lo scudo si portava con la sinistra.

12.

Questo si deve fare nello scontro sull'altopiano.

13.

In genere, tali regole portano vantaggio se seguite nelle quattro situazioni citate. Utilizzandole, l'imperatore Giallo vinse quattro sovrani.

Commento di Ciang Yu (960 – 1079 (???) d.C. Letterato): <L'imperatore Giallo fu il primo a scrivere di arte militare: per questo Sun Zu lo ricorda.>

14.

Gli eserciti preferiscono i terreni sopraelevati a quelli in basso; amano la luce del sole, e non apprezzano l'ombra. Tale regola è sempre valida.

15.

Nell'Occupare una posizione salda, il generale esperto ha cura della salute delle sue truppe. Un esercito senza malattie è invincibile. Così si dice.

16.

Nelle vicinanze di terrapieni o colline o dighe o argini, devi sempre attestarti sul lato soleggiato, avendoli a destra e un po' indietro.

17.

Queste regole per sfruttare la natura del terreno pongono il tuo esercito in vantaggio.

18.

Quando la pioggia cade a monte del fiume, e le acque scendono spumeggiando, chi desidera passare a guado deve aspettare che le acque si abbassino.

19.

Dove ci sono ostacoli naturali come torrenti impetuosi, avvallamenti, trappole, strapiombi, strettoie e gole, escine subito. Non attardarti.

20.

Tieniti lontano da tutti questi luoghi, ma attiraci il nemico. Abbili di fronte, e il nemico li abbia alle spalle.

21.

Quando ai fianchi dell'esercito vi sono strettoie pericolose, o stagni coperti di erbe acquatiche dai quali spuntano canne e giunchi, o foreste dal sottobosco spesso e intricato, devi esplorare il terreno con precauzione, perché è in luoghi del genere che si tendono imboscate e si annidano spie.

22.

Se il nemico è vicino e non muove, e tu sei in posizione sottostante, significa che dispone di una posizione favorevole. Se è lontano e ti incita al combattimento, vuole attirarti in una trappola. Se si trova su un terreno più facile e si fa vedere, significa che occupa una posizione che offre un palese vantaggio.

23.

I rami degli alberi si muovono: significa che il nemico sta avanzando.

24.

Se nel sottobosco trovi numerose postazioni, ricorda che sono lì per ingannarti.

25.

Uccelli che volano via in fretta segnalano che il nemico ti sta tendendo un'imboscata. Animali selvatici che fuggono spaventati segnalano che il nemico sta cercando di assalirti di sorpresa.

26.

Colone di polvere, che si alzano verso il cielo, indicano l'avvicinarsi dei carri nemico. Quando invece la polvere si allarga in una nube orizzontale, indica che il nemico sta cercando di assalirti di sorpresa.

27.

Polvere che si alza in punti diversi: vuol dire che il nemico sta raccogliendo legna per fare fuoco. Tante piccole nuvole di polvere sparse: vuol dire che il nemico si sta accampando.

28.

Il nemico che invia ambasciatori a trattare con umiltà, mentre continua i preparativi di guerra, sta per attaccare.

29.

Se gli ambasciatori sono falsi e arroganti, e il nemico fa le mostre di avanzare, vuol dire che prepara la ritirata.

30.

Se gli ambasciatori vengono a fare discorsi concilianti, il nemico desidera una tregua.

31.

Se gli ambasciatori, senza accordo preventivo, offrono la pace, il nemico sta tramando un complotto.

32.

I carri leggeri escono per primi e prendono posizione sui fianchi: vuol dire che il nemico si sta preparando ad attaccare.

33.

Le truppe del nemico marciano schierate e i carri avanzano come in parata: sta aspettando rinforzi.

34.

Metà delle forze del nemico avanza e metà indietreggia: sta cercando di attirarti in un tranello.

35.

I suoi uomini, in piedi, si appoggiano alle armi: è segno che sono affamati.

36.

I portatori d'acqua devono per primi: è segno che le sue truppe soffrono la sete.

37.

Quando il nemico vede una posizione vantaggiosa, ma non avanza per farla sua, vuol dire che è stremato.

38.

Quando si vedono uccelli raggrupparsi sul luogo dove è accampato il nemico, vuol dire che l'accampamento è vuoto.

39.

Quando il nemico è rumoroso anche di notte, vuol dire che il nemico è spaventato.

40.

Quando le sue truppe non sono schierate in ordine, vuol dire che il generale non ha autorevolezza.

41.

Quando le sue bandiere e i suoi stendardi si agitano di continuo, vuol dire che il nemico è in scompiglio.

42.

Se gli ufficiali sono irritabili, significa che sono sfiniti.

43.

Il nemico abbatte i cavalli e ne dà la carne ai soldati come rancio: ha esaurito i vettovagliamenti. Le sue truppe non appendono più le pentole sul fuoco né ritornano agli acquartieramenti: si prepara un'azione disperata.

44.

I soldati mormorano, trascurano le consegne, parlottano fra loro: la fiducia nel generale è venuta a mancare.

45.

Ricompense troppo frequenti: il generale ha esaurito tutte le sue risorse. Punizioni troppo frequenti: il generale è in estreme difficoltà.

Per quello che riguarda le punizioni corporali, all'epoca, si ricorreva, a seconda dell'entità dell'infrazione, a quelle che erano definite le "cinque mutilazioni punitive". Cinque diversi gradi di punizione :

1) Sfregiatura del viso mediante marchi infuocato che identificava la colpa commessa;

2) Taglio del naso;

3) Taglio dei piedi (o solo delle dita);

4) Castrazione per gli uomini, e reclusione a vita per le donne;

5) MORTE. Questa pena poteva essere eseguita tramite ::

a) Decapitazione;

b) Squartamento con i carri;

c) Bollitura;

d) Messa in salamoia;

e) Ecc… .

46.

Gli ufficiali che maltrattano gli uomini, ma poi ne hanno paura, sono incapaci di mantenere la disciplina.

47.

Se l'esercito nemico ti fronteggia bellicoso, ma non ingaggia battaglia, né se ne va, sarà bene che tu stia in guardia e analizzi a fondo la situazione.

48.

In guerra, disporre unicamente di un esercito numeroso non rappresenta di per sé un vantaggio. Ricordati di non agire mai facendo affidamento soltanto sulla semplice forza del numero.

49.

Per sottomettere un nemico, devi valutare te stesso, valutare lui, e ottenere il sostegno del popolo. Questo è tutto.

50.

Chi, senza sostegno e senza strategia, attacca un nemico sottovalutandone la forza, sarà sicuramente fatto prigioniero.

51.

Non devi punire le truppe prima di averne conquistato la lealtà: non ti ubbidiranno più. E le truppe indisciplinate sono difficili da utilizzare.

52.

Se le truppe sono leali, ma non vengono punite quando è giusto, ugualmente non potrai utilizzarle.

53.

Ammaestra le truppe con competenza e giustizia, e compattale con le virtù marziali: ti avvicinerai alla vittoria.

54.

La disciplina si ottiene con l'addestramento. Truppe bene addestrate ti saranno obbedienti; in caso contrario, non eseguiranno i tuoi ordini.

55.

Quando i comandanti ispirano fiducia e vengono osservati, i rapporti tra generale ed esercito possono dirsi soddisfacenti.

56.

I comandanti che rispondono al bene del popolo sono eseguiti; quelli che non rispondono al bene del popolo sono ignorati. Quando c'è armonia fra governanti e sudditi i comandi sono accolti con soddisfazione.

TERRENO

1.

In conformità alla loro natura, i diversi terreni possono essere: accessibili, a trappola, non risolutivi, limitati, accidentati, aperti.

2.

Un terreno che può essere attraversato in ogni parte con pari facilità , è accessibile. In questo terreno, attestati per primo su posizioni elevate e soleggiate, comode anche per il trasporto delle salmerie: sarai avvantaggiato.

3.

Un terreno in cui si entra con facilità, ma si esce con difficoltà, è a trappola. Per sua natura agevola l'attacco a un nemico impreparato: ma se il nemico è pronto e tu non lo vinci, ti sarà difficile tornare indietro. E questo è lo svantaggio.

4.

Un terreno sul quale avanzai con difficoltà sia tu che il nemico, è non risolutivo. Su tale terreno, anche se il nemico ti offre un vantaggio, non avanzare. Invece, indietreggia e induci metà delle forze nemiche a venire avanti. Poi vai all'attacco, e vincerai.

5.

Un terreno circondato da ostacoli naturali, come montagne, è limitato. Quando occupi per primo un terreno limitato, bloccane i passi e poi attendi il nemico, Se invece il nemico l' ha occupato per primo e ne ha bloccato le strade, non seguirlo. Solo se il nemico non ha gia bloccato tutte le strade, puoi seguirlo.

6.

Un terreno pieno di alture e di difficile transitabilità è accidentato. Se lo occupi per primo, attestati su un'altura soleggiata, e aspetta il nemico. Se invece è il nemico che si è attestato su un simile terreno, non attaccare. Ritiratiti e invoglialo a seguirti.

7.

Un terreno sul quale la forza dell'attacco è pari per noi e per il nemico è aperto. Su questo terreno sfidare al combattimento è rischioso e combattere non è vantaggioso.

8.

Quelle elencate sono le regole riguardanti i sei diversi tipi di terreno. È responsabilità massima del generale conoscere a fondo il terreno, che deve studiare con la maggior cura possibile.

9.

Sei comportamenti delle truppe non possono essere attribuiti a cause naturali: ammucchiarsi, esitare, disunirsi, disperdersi, essere nel caos, essere sconfitte. Questi comportamenti dipendono da errori del generale.

10.

Se lo slancio è paro, ma gli uomini sono impiegati in ragione di dieci contro uno, le truppe sono ammassate.

11.

Se le truppe sono forti ma gli ufficiali sono deboli, l'esercito è esitante.

12.

Quando gli ufficiali le sono forti ma le truppe sono deboli, l'esercito è disunisce.

13.

Quando gli ufficiali superiore si dimostrano troppo irruenti incapaci di controllarsi, e affrontano il nemico gettandosi nella mischia senza valutare l'opportunità di impegnare battaglia, e i generali non sanno decidere, l'esercito si disperde.

14.

Quando il generale è debole di carattere e non è autoritario, quando le sue direttive non sono chire; quando ufficiali e truppa non sono coordinati; quando trascurano l'ordine degli schieramenti, l'esercito è nel caos.

15.

Quando il generale è incapace di valutare la consistenza del nemico, e impegna una piccola forza per affrontarne una grande, o truppe deboli per contrastare truppe più forti, o affida incarichi a subalterni, il risultato è la sconfitta.

16.

Allorché prevale una delle sei considerazioni su esposte, l'esercito è avviato alla sconfitta. È massima responsabilità del generale valutarle con cura.

17.

La natura del terreno può essere di grande aiuto in battaglia. Ma dipendo soltanto dal comandante

saper giudicare il nemic, calcolare le distanza e valutare i rischi. Conoscendo questi fattori, vincerai; trascurandoli, sari sconfitto.

18.

Se in base alle regole dell'Arte della Guerra scorgi vittoria certa, attacca anche contro il parere del sovrano. Se in base alle regole dell'Arte della Guerra non scorgi vittoria certa, non attaccare anche se il sovrano è di parere favorevole.

19.

Il generale che va per la sua strada senza cercare successi personali, che si ritira senza temere il disonore, che agisce sempre per il bene del popolo e del sovrano, rappresenta il tesoro più prezioso dello stato.

20.

Un tale generale ha cura dei suoi uomini come di bimbi, ed essi lo seguono anche in fondo all'abisso. Li tratta con lo stesso affetto dei propri figli, ed essi sono pronti a dare spontaneamente la vita per lui.

21.

Se un generale si mostra indulgente con le sue truppe, ma è al tempo stesso incapace di impiegarle, se le ama, ma è incapace di far rispettare i suoi ordini; se le truppe sono indisciplinate, e lui non sa mantenerne il controllo: allora si comporta come un padre che trasforma i figli in ragazza viziati, e le sue truppe sono inutilizzabili

22.

Se vedo che le mie truppe hanno la possibilità di colpite il nemico, ma ignora dove il nemico sia vulnerabile, le mie possibilità di vittoria sono dimezzate.

23.

Se vedo dove il nemico è vulnerabile all'attacco, ma ignoro se le mie truppe abbiano la possibilità di batterlo, le mie probabilità di vittoria sono dimezzate.

24.

Se vedo dove il nemico dove può essere attaccato e so che le mie truppe hanno la possibilità di farlo, ma se non so giudicare se la conformazione del terreno sia svantaggiosa, le mie probabilità di vittoria sono dimezzate.

25.

Per questo un generale esperto, quando si muove, non commette errori. Quando attacca, ha risorse illimitate.

26.

Per questo si dice: Conosci il tuo nemico e conosce te stesso:la tua vittoria non sarà compromessa. Conosci il terreno e il cielo: la tua vittoria sarà totale.

TERRITORIO

1.

Secondo le regole dell'Arte della Guerra, ci sono nove tipi di territorio: dispersivo, di frontiera, conteso, comunicante, focale, grave, difficile, circondato e mortale.

2.

Quando le forze delle stesso Stato si combattono a vicenda, questo è territorio dispersivo.

3.

Quando entri in un paese nemico, ma non in profondità, ti trovi su territorio di frontiera.

4.

Un territorio che, se conquistato, porterebbe vantaggio tanto per te che per il nemico, è territorio conteso.

5.

Un territorio al quale possono accedere con la stessa facilità sia te che il nemico è territorio comunicante.

6.

Quando uno Stato è racchiuso fra tre altri Stati che se lo contendono, il suo territorio è focale. Chi ne assume per primo il controllo riuscirà anche a conquistare Tutto sotto il Cielo.

7.

Un esercito penetrato a fondo su suolo nemico, lasciandosi alle spalle città e villaggi, si trova su terri-

torio grave.

8.

Chi deve superare montagne, foreste e regioni scoscese, marciare lungo gole, paludi, acquitrini, o luoghi dove è difficile procedere si trova su territorio difficile.

9.

Dove l'accesso è difficile, l'uscita tortuosa, e anche una piccola forza nemica può batterne una molto più grande, è territorio circondato.

10.

Dove puoi sopravvivere soltanto a condizione di combattere col coraggio della disperazione, è territorio mortale.

11.

Dunque: su territorio dispersivo, non combattere. Su terreno di frontiera, non fermarti.

12.

Se il nemico occupa un territorio conteso, non attaccare. Su territorio comunicante, non disperderti.

13.

Su territorio focale, stringi alleanze con gli stati vicini. Su territorio grave, saccheggia.

14.

Su territorio difficile, procedi più in fretta che puoi. Su territorio circondato, inventa stratagemmi. Su territorio mortale, combatti.

15.

Se mi trovo su territorio dispersivo, verificherò la determinazione del mio esercito.

16.

Se mi trovo su territorio di confine, rinsalderò i collegamenti fra tutte le mie forze.

17.

Se mi trovo su territorio conteso, baderò che la retroguardia mi segua sempre.

18.

Se mi trovo su territorio comunicante, porrò particolare attenzione a organizzare le mie difese.

19.

Se mi trovo su territorio focale, stringerò alleanze.

20.

Se mi trovo su territorio grave, mi preoccuperò che l'afflusso delle provvigioni sia ininterrotto.

21.

Se mi trovo su territorio difficile, percorrerò le strade con la massima celerità.

22.

Se mi trovo su territorio circondato, bloccherò tutte le entrate e uscite possibili.

23.

Se mi trovo su territorio mortale, chiarisco a tutti che non c'è alcuna via di scampo: perché è nella natura dei soldati saper resistere quando sono circondati, combattere fino alla morte quando non c'è alternativa, e obbedire ciecamente quando non c'è speranza.

24.

Il generale esperto deve analizzare con molta cura le variazioni tattiche da applicare nei nove tipi di territorio, i vantaggi che possono derivare dagli spiegamenti a schiere chiuse o distanziate, e le considerazioni legate alla natura del terreno.

25.

Anticamente, coloro che avevano fama di esperti della guerra rendevano impossibile al nemico riunire l'avanguardia e la retroguardia; ai suoi schieramenti maggiori e minori di coordinarsi; alle truppe forti di soccorrere quelle deboli e alle superiori e subordinate di sostenersi a vicenda.

26.

Quando le forze nemiche si disperdevano, facevano in modo di gettarle in uno stato di confusione.

27.

Concentravano le truppe e marciavano quando vedevano che era vantaggioso farlo; quando non era vantaggioso, sostavano.

28.

Se mi chiedesse: Come devo comportarmi contro un esercito nemico ben ordinato che è sul punto di attaccare ?. Risponderei: Impossessati di qualche cosa che sia caro al tuo nemico, ed egli gli si piegherà ai tuoi desideri.

29.

Essenza della guerra è la velocità. Permettere di avvantaggiasi sul nemico impreparato, giungendo da strada impreviste e colpendolo dove non ha eretto difese.

30.

Le considerazioni fondamentali che si applicano a una forza d'invasione sono le seguenti. Quanto più profondamente penetri in territorio nemico, con tanta maggior forza devi agire: fino al punto che chi difende quel territorio non può più battersi.

31.

Saccheggia le campagne fertili per rifornire il tuo esercito di abbondanti provvigioni, e cura che le tue truppe siano sempre ben nutrite.

32.

Non affaticarti senza motivo, serba la tua salute, risparmia le energie, raduna le forze. Definisci i tuoi piani e dirigi i movimenti dell'esercito rendendo imperscrutabile la tua strategia.

33.

Porta i tuoi uomini su posizioni elevate senza via d'uscita, e vedranno la morte: pronti a morire, cosa non riusciranno a fare? È nelle situazioni disperate che ufficiali e soldati dimenticano la paura e danno il meglio di sé. Senza vie di fuga, difendono il terreno coi denti. Impegnati a fondo, si battono a fondo. Senza alternative, lottano fino all'estremo.

34.

In circostanze simili le truppe restano vigili senza bisogno di essere sollecitate. Reggono la posizione senza necessità di schierarle. Rimangono compatte senza che si debba esortarle. Mantengono la disciplina senza minacce.

35.

I miei ufficiali non hanno ricchezze in soprannumero, perché disdegnano i beni terreni. Non si aspettano di vivere lunga vita, ma non perché non amino la vita.

36.

Il giorno in cui l'esercito riceve l'ordine di mettersi in marcia, le lacrime di chi sta seduto scendono a bagnare il suo colletto; le lacrime di chi sta disteso corrono lungo le guance.

37.

Ma se poni te tue truppe in una situazione senza uscita, daranno sicuramente prova di coraggio immortale, come quello di Ciuan Ciu e Z'ao Kuei.

38.

Ricorda, le truppe più valorose devono essere impiegate come fa il serpente detto Reazione Simultanea, che sta sul Monte Ci'ang: quando lo colpisci alla testa, ti attacca con la coda; quando lo colpisci alla coda, ti attacca con la testa; quando lo colpisci a metà corpo, testa e coda ti attaccano insieme.

39.

Se mi chiedessi:

Ma le truppe sarebbero in grado di agire rapide come la vipera ?

io risponderei: Si, lo sarebbero.

Perché anche le genti di Wu e Yueh, che si detestano a vicenda, se si trovassero insieme su una barca in preda al vento, collaborerebbero per la salvezza comune, coma la mano destra fa con la sinistra.

40.

Imbrigliare i cavalli e affossare le ruote dei carri, non aiuta molto.

Commento di Tu Mu (803-853 d. C. – Letterato, poeta, funzionario della Core Imperiale) : <I cavalli vengono imbrigliati per mantenere ferma la prima linea, si interrano le ruote dei carri per immobilizzarli […].>

41.

Compatta gli uomini, armonizzane lo spirito: è il Tao dell'organizzazione. Vinci impiegando le forze dirette e quelle laterali. Sfrutta la conoscenza del terreno.

42.

Il generale esperto fa del suo esercito un tutto armonico. In questo modo, comandare molti uomini è come comandarne uno, che deve fare ciò che vuoi tu.

43.

Mantenersi sereno e impassibile, imparziale e sicuro di sé, è un dovere per il generale.

44.

La scia ufficiali e truppa all'oscuro dei piani che hai in mente.

45.

Proibisci la divinazione e le pratiche superstiziose, e libera l'esercito dalle incertezze. Fino al momento della morte, non penserà più a lasciarti.

46.

Adegua i tuoi metodi e modifica i tuoi piani così in segreto che nessuno riesca a sapere che cosa stai facendo.

47.

Cambia la disposizione degli accampamenti e utilizza strade fuori mano, per rendere impossibile al nemico di prevedere le tue mosse.

48.

Presa la sua decisione, il generale fa come chi, dopo essere salito, butta via la scala.

49.

Fa penetrare il suo esercito in profondità entro il territorio ostile e quando lì, fa scattare il grilletto della balestra

50.

Fa bruciare le barche dell'esercito, fa distruggere le attrezzature per il rancio, spinge gli uomini come un gregge di pecore, ora in una direzione ora in un'altra: e nessuno immagina dove andrà.

51.

Il generale organizza le schiere, e le guida fra mille pericoli: questo è il suo compito. Esamina le opportunità offerte dai diversi terreni, i vantaggi di avanzata e ritirata, i sentimenti degli uomini e il loro stato di salute.

52.

Se si ignorano le intenzioni degli Stati vicini, non si possono organizzare alleanze. Se non si conosce la natura delle montagne, delle foreste, delle gole più pericolose, degli acquitrini e delle paludi, non si può guidare l'avanzata di un esercito. Se non ci si serve di guide che conoscono i luoghi, non si può approfittare dei vantaggi offerti dal territorio. Un generale all'oscuro anche di una sola di queste tre cose, non può comandare l'esercito.

53.

Quando un generale esperto attacca uno Stato potente, deve impedire agli abitanti di concentrare le forze. Terrorizza il nemico, e gli impedisce di unirsi agli alleati.

54.

Perciò, se non stringi alleanze e non rafforzi il tuo dominio, ma ti accontenti di allargare la tua influenza personale minacciando i nemici, il tuo Stato e la tua città diventeranno vulnerabili.

55.

Corrompi tutto quel che c'è di meglio nel nemico con offerte, con doni, con promesse. Distruggi la fiducia nei suoi ufficiali inducendo i migliori di essi ad azioni vergognose e vili, e non mancare di divulgarle.

56.

Stringi relazioni segrete con quel che c'è di meno raccomandabili tra i nemici e moltiplica il numero di questi agenti.

57.

Crea discordanze nello Stato avversario, semina la discordia fra i capi eccitandone la gelosia e la diffidenza, provoca l'indisciplina, suscita motivi di scontento creando difficoltà all'arrivo dei viveri e delle provvigioni.

- "Discordanze" = con questo termine Sun Zu indica l'utilizzo di quella che, ai giorni nostri, potremmo definire "guerra psicologica" .

Sempre secondo Sun Zu, esistono le "sei discordanze", che si possono applicare per minare la stabilità sociale, e sono:

1) I plebei che contestano i nobili;

2) I giovani che si pongono al disopra degli anziani;

3) I parenti lontani che si intromettono fra i parenti vicini;

4) I nuovi amici che si intromettono fra i vecchi amici;

5) I piccoli che soverchiano i grandi;

6) I disonesti che rovinano i probi.

Per quanto riguarda il termine "Amici", si fa riferimento a nuove alleanze tra Stati, che compromettono le vecchie alleanze.

58.

Rendi tenero e sensibile il cuore delle truppe con la musica, manda ai nemici giovani donne che li corrompano.

59.

Fai in modo che i soldati non siano mai dove dovrebbero essere: assenti quando dovrebbero trovarsi presenti, a riposo quando il loro posto sarebbe in prima linea.

60.

Disturba il nemico con falsi allarmi e false informazioni; guadagna alla tua causa gli amministratori e i governanti delle province nemiche. Ecco quel che bisogna fare con destrezza e astuzia per creare difficoltà.

61.

Concedi ricompense senza preoccuparti delle usanze comuni. Emana le tue disposizioni senza tener conto dei precedenti.

62.

Manovra l'intero esercito come se fosse un uomo solo. Guidalo senza discutere i tuoi obbiettivi. Stimolalo con la prospettiva di guadagni, ma tienigli nascosti i pericoli.

63.

Poni i tuoi uomini di fronte al pericolo, vedrai che sopravvivranno. Portali su territorio mortale, e vivranno. È nel pericolo estremo che si può volgere la sconfitta in vittoria.

64.

Ricorda: la cosa più complicata nelle operazioni militari sta nel conformare la propria strategia alle intenzioni del nemico.

65.

Concentrati sul nemico, e anche da un distanza di mille li potrai ucciderne il generale. Questo significa essere abili nell'Arte della Guerra.

66.

Dichiarata guerra, chiudi i valichi, rompi le tavolette, respingi gli inviati del nemico. Le decisioni belliche vanno prese soltanto dal quartier generale.

-"rompi le tavolette" = era uso all'epoca, che le amministrazioni locali dessero ai viaggiatori di passaggio delle tavolette di legno o terracotta, che i guardiani dei passaggi e delle vie d'accesso controllavano. Erano, a tutti gli effetti, dei lasciapassare. Per "Rompere" si intende che più nessun viaggiatore sarebbe potuto entrare o uscire, legalmente, dal paese.

67.

Se il nemico ti offre un'occasione di vantaggio, sfruttala subito. Agisci prima di lui, occupando per primo un suo obiettivo.

68.

L'Arte della Guerra consiste nell'essere sempre al corrente della situazione del nemico, in modo da poter decidere a ragion veduta sul combattimento.

69.

Perciò, all'inizio sii timido come una fanciulla, e ti si apriranno le porte. Poi agisci rapido come la lepre, e nessuno ti terrà dietro.

TERRITORIO

1.

Secondo le regole dell'Arte della Guerra, ci sono nove tipi di territorio: dispersivo, di frontiera, conteso, comunicante, focale, grave, difficile, circondato e mortale.

2.

Quando le forze delle stesso Stato si combattono a vicenda, questo è territorio dispersivo.

3.

Quando entri in un paese nemico, ma non in profondità, ti trovi su territorio di frontiera.

4.

Un territorio che, se conquistato, porterebbe vantaggio tanto per te che per il nemico, è territorio conteso.

5.

Un territorio al quale possono accedere con la stessa facilità sia te che il nemico è territorio comunicante.

6.

Quando uno Stato è racchiuso fra tre altri Stati che se lo contendono, il suo territorio è focale. Chi ne assume per primo il controllo riuscirà anche a conquistare Tutto sotto il Cielo.

7.

Un esercito penetrato a fondo su suolo nemico, lasciandosi alle spalle città e villaggi, si trova su territorio grave.

8.

Chi deve superare montagne, foreste e regioni scoscese, marciare lungo gole, paludi, acquitrini, o luoghi dove è difficile procedere si trova su territorio difficile.

9.

Dove l'accesso è difficile, l'uscita tortuosa, e anche una piccola forza nemica può batterne una molto più grande, è territorio circondato.

10.

Dove puoi sopravvivere soltanto a condizione di combattere col coraggio della disperazione, è territorio mortale.

11.

Dunque: su territorio dispersivo, non combattere. Su terreno di frontiera, non fermarti.

12.

Se il nemico occupa un territorio conteso, non attaccare. Su territorio comunicante, non disperderti.

13.

Su territorio focale, stringi alleanze con gli stati vicini. Su territorio grave, saccheggia.

14.

Su territorio difficile, procedi più in fretta che puoi. Su territorio circondato, inventa stratagemmi. Su territorio mortale, combatti.

15.

Se mi trovo su territorio dispersivo, verificherò la determinazione del mio esercito.

16.

Se mi trovo su territorio di confine, rinsalderò i collegamenti fra tutte le mie forze.

17.

Se mi trovo su territorio conteso, baderò che la retroguardia mi segua sempre.

18.

Se mi trovo su territorio comunicante, porrò particolare attenzione a organizzare le mie difese.

19.

Se mi trovo su territorio focale, stringerò alleanze.

20.

Se mi trovo su territorio grave, mi preoccuperò che l'afflusso delle provvigioni sia ininterrotto.

21.

Se mi trovo su territorio difficile, percorrerò le strade con la massima celerità.

22.

Se mi trovo su territorio circondato, bloccherò tutte le entrate e uscite possibili.

23.

Se mi trovo su territorio mortale, chiarisco a tutti che non c'è alcuna via di scampo: perché è nella natura dei soldati saper resistere quando sono circondati, combattere fino alla morte quando non c'è alternativa, e obbedire ciecamente quando non c'è speranza.

24.

Il generale esperto deve analizzare con molta cura le variazioni tattiche da applicare nei nove tipi di territorio, i vantaggi che possono derivare dagli spiegamenti a schiere chiuse o distanziate, e le considerazioni legate alla natura del terreno.

25.

Anticamente, coloro che avevano fama di esperti della guerra rendevano impossibile al nemico riunire l'avanguardia e la retroguardia; ai suoi schieramenti maggiori e minori di coordinarsi; alle truppe forti di soccorrere quelle deboli e alle superiori e subordinate di sostenersi a vicenda.

26.

Quando le forze nemiche si disperdevano, facevano in modo di gettarle in uno stato di confusione.

27.

Concentravano le truppe e marciavano quando vedevano che era vantaggioso farlo; quando non era

vantaggioso, sostavano.

28.

Se mi chiedesse: Come devo comportarmi contro un esercito nemico ben ordinato che è sul punto di attaccare ?. Risponderei: Impossessati di qualche cosa che sia caro al tuo nemico, ed egli gli si piegherà ai tuoi desideri.

29.

Essenza della guerra è la velocità. Permettere di avvantaggiasi sul nemico impreparato, giungendo da strada impreviste e colpendolo dove non ha eretto difese.

30.

Le considerazioni fondamentali che si applicano a una forza d'invasione sono le seguenti. Quanto più profondamente penetri in territorio nemico, con tanta maggior forza devi agire: fino al punto che chi difende quel territorio non può più battersi.

31.

Saccheggia le campagne fertili per rifornire il tuo esercito di abbondanti provvigioni, e cura che le tue truppe siano sempre ben nutrite.

32.

Non affaticarti senza motivo, serba la tua salute, risparmia le energie, raduna le forze. Definisci i tuoi piani e dirigi i movimenti dell'esercito rendendo imperscrutabile la tua strategia.

33.

Porta i tuoi uomini su posizioni elevate senza via d'uscita, e vedranno la morte: pronti a morire, cosa non riusciranno a fare? È nelle situazioni disperate che ufficiali e soldati dimenticano la paura e danno il meglio di sé. Senza vie di fuga, difendono il terreno coi denti. Impegnati a fondo, si battono a fondo. Senza alternative, lottano fino all'estremo.

34.

In circostanze simili le truppe restano vigili senza bisogno di essere sollecitate. Reggono la posizione senza necessità di schierarle. Rimangono compatte senza che si debba esortarle. Mantengono la disciplina senza minacce.

35.

I miei ufficiali non hanno ricchezze in soprannumero, perché disdegnano i beni terreni. Non si aspet-

tano di vivere lunga vita, ma non perché non amino la vita.

36.

Il giorno in cui l'esercito riceve l'ordine di mettersi in marcia, le lacrime di chi sta seduto scendono a bagnare il suo colletto; le lacrime di chi sta disteso corrono lungo le guance.

37.

Ma se poni te tue truppe in una situazione senza uscita, daranno sicuramente prova di coraggio immortale, come quello di Ciuan Ciu e Z'ao Kuei.

38.

Ricorda, le truppe più valorose devono essere impiegate come fa il serpente detto Reazione Simultanea, che sta sul Monte Ci'ang: quando lo colpisci alla testa, ti attacca con la coda; quando lo colpisci alla coda, ti attacca con la testa; quando lo colpisci a metà corpo, testa e coda ti attaccano insieme.

39.

Se mi chiedessi:

Ma le truppe sarebbero in grado di agire rapide come la vipera ?

io risponderei: Si, lo sarebbero.

Perché anche le genti di Wu e Yueh, che si detestano a vicenda, se si trovassero insieme su una barca in preda al vento, collaborerebbero per la salvezza comune, coma la mano destra fa con la sinistra.

40.

Imbrigliare i cavalli e affossare le ruote dei carri, non aiuta molto.

Commento di Tu Mu (803-853 d. C. – Letterato, poeta, funzionario della Core Imperiale) : <I cavalli vengono imbrigliati per mantenere ferma la prima linea, si interrano le ruote dei carri per immobilizzarli […].>

41.

Compatta gli uomini, armonizzane lo spirito: è il Tao dell'organizzazione. Vinci impiegando le forze

dirette e quelle laterali. Sfrutta la conoscenza del terreno.

42.

Il generale esperto fa del suo esercito un tutto armonico. In questo modo, comandare molti uomini è come comandarne uno, che deve fare ciò che vuoi tu.

43.

Mantenersi sereno e impassibile, imparziale e sicuro di sé, è un dovere per il generale.

44.

La scia ufficiali e truppa all'oscuro dei piani che hai in mente.

45.

Proibisci la divinazione e le pratiche superstiziose, e libera l'esercito dalle incertezze. Fino al momento della morte, non penserà più a lasciarti.

46.

Adegua i tuoi metodi e modifica i tuoi piani così in segreto che nessuno riesca a sapere che cosa stai facendo.

47.

Cambia la disposizione degli accampamenti e utilizza strade fuori mano, per rendere impossibile al nemico di prevedere le tue mosse.

48.

Presa la sua decisione, il generale fa come chi, dopo essere salito, butta via la scala.

49.

Fa penetrare il suo esercito in profondità entro il territorio ostile e quando lì, fa scattare il grilletto della balestra

50.

Fa bruciare le barche dell'esercito, fa distruggere le attrezzature per il rancio, spinge gli uomini come un gregge di pecore, ora in una direzione ora in un'altra: e nessuno immagina dove andrà.

51.

Il generale organizza le schiere, e le guida fra mille pericoli: questo è il suo compito. Esamina le opportunità offerte dai diversi terreni, i vantaggi di avanzata e ritirata, i sentimenti degli uomini e il loro stato di salute.

52.

Se si ignorano le intenzioni degli Stati vicini, non si possono organizzare alleanze. Se non si conosce la natura delle montagne, delle foreste, delle gole più pericolose, degli acquitrini e delle paludi, non si può guidare l'avanzata di un esercito. Se non ci si serve di guide che conoscono i luoghi, non si può approfittare dei vantaggi offerti dal territorio. Un generale all'oscuro anche di una sola di queste tre cose, non può comandare l'esercito.

53.

Quando un generale esperto attacca uno Stato potente, deve impedire agli abitanti di concentrare le forze. Terrorizza il nemico, e gli impedisce di unirsi agli alleati.

54.

Perciò, se non stringi alleanze e non rafforzi il tuo dominio, ma ti accontenti di allargare la tua influenza personale minacciando i nemici, il tuo Stato e la tua città diventeranno vulnerabili.

55.

Corrompi tutto quel che c'è di meglio nel nemico con offerte, con doni, con promesse. Distruggi la fiducia nei suoi ufficiali inducendo i migliori di essi ad azioni vergognose e vili, e non mancare di divulgarle.

56.

Stringi relazioni segrete con quel che c'è di meno raccomandabili tra i nemici e moltiplica il numero di questi agenti.

57.

Crea discordanze nello Stato avversario, semina la discordia fra i capi eccitandone la gelosia e la diffidenza, provoca l'indisciplina, suscita motivi di scontento creando difficoltà all'arrivo dei viveri e delle provvigioni.

- "Discordanze" = con questo termine Sun Zu indica l'utilizzo di quella che, ai giorni nostri, potremmo definire "guerra psicologica" .

Sempre secondo Sun Zu, esistono le “sei discordanze”, che si possono applicare per minare la stabilità sociale, e sono:

1) I plebei che contestano i nobili;

2) I giovani che si pongono al disopra degli anziani;

3) I parenti lontani che si intromettono fra i parenti vicini;

4) I nuovi amici che si intromettono fra i vecchi amici;

5) I piccoli che soverchiano i grandi;

6) I disonesti che rovinano i probi.

Per quanto riguarda il termine “Amici”, si fa riferimento a nuove alleanze tra Stati, che compromettono le vecchie alleanze.

58.

Rendi tenero e sensibile il cuore delle truppe con la musica, manda ai nemici giovani donne che li corrompano.

59.

Fai in modo che i soldati non siano mai dove dovrebbero essere: assenti quando dovrebbero trovarsi presenti, a riposo quando il loro posto sarebbe in prima linea.

60.

Disturba il nemico con falsi allarmi e false informazioni; guadagna alla tua causa gli amministratori e i governanti delle province nemiche. Ecco quel che bisogna fare con destrezza e astuzia per creare difficoltà.

61.

Concedi ricompense senza preoccuparti delle usanze comuni. Emana le tue disposizioni senza tener conto dei precedenti.

62.

Manovra l’intero esercito come se fosse un uomo solo. Guidalo senza discutere i tuoi obbiettivi. Stimolalo con la prospettiva di guadagni, ma tienigli nascosti i pericoli.

63.

Poni i tuoi uomini di fronte al pericolo, vedrai che sopravvivranno. Portali su territorio mortale, e vivranno. È nel pericolo estremo che si può volgere la sconfitta in vittoria.

64.

Ricorda: la cosa più complicata nelle operazioni militari sta nel conformare la propria strategia alle intenzioni del nemico.

65.

Concentrati sul nemico, e anche da un distanza di mille li potrai ucciderne il generale. Questo significa essere abili nell'Arte della Guerra.

66.

Dichiarata guerra, chiudi i valichi, rompi le tavolette, respingi gli inviati del nemico. Le decisioni belliche vanno prese soltanto dal quartier generale.

-"rompi le tavolette" = era uso all'epoca, che le amministrazioni locali dessero ai viaggiatori di passaggio delle tavolette di legno o terracotta, che i guardiani dei passaggi e delle vie d'accesso controllavano. Erano, a tutti gli effetti, dei lasciapassare. Per "Rompere" si intende che più nessun viaggiatore sarebbe potuto entrare o uscire, legalmente, dal paese.

67.

Se il nemico ti offre un'occasione di vantaggio, sfruttala subito. Agisci prima di lui, occupando per primo un suo obiettivo.

68.

L'Arte della Guerra consiste nell'essere sempre al corrente della situazione del nemico, in modo da poter decidere a ragion veduta sul combattimento.

69.

Perciò, all'inizio sii timido come una fanciulla, e ti si apriranno le porte. Poi agisci rapido come la lepre, e nessuno ti terrà dietro.

FUOCO

1.

Sono cinque i sistemi di attacco con proiettili incendiari: lanciarli contro le persone, i magazzini, gli equipaggiamenti, gli accampamenti e gli arsenali.

2.

Per impiegare il fuoco, bisogna disporre di mezzi opportuni e aspettare il clima giusto: arido e ventoso.

3.

Gli equipaggiamenti necessari per attuare un attacco col fuoco devono essere sempre pronti e disponibili.

4.

Quatto sono i climi adatti e giorni appropriati per poter appiccare il fuoco.

5.

“Climi” significa quando è caldo torrido; “giorni” significa quando la luna è in Sagittario o nella costellazione di Alfaraz, I, o in Cien, poiché questi sono i giorni in cui si alza il vento.

6.

Ricorda: negli attacchi con il fuoco bisogna essere pronti a rispondere al mutamento delle situazioni.

7.

Quando il fuoco divampa nel campo nemico, coordina immediatamente la tua azione dall’esterno. Però, se le truppe nemiche rimangono in ordine, non attaccare ma aspetta il momento opportuno.

8.

Quando il fuoco raggiunge l’altezza massima, attacca se puoi. Altrimenti, soprassiedi.

Commento di Tu Mu (803-853 d. C. – Letterato, poeta, funzionario della Core Imperiale) : <In genere si attacca col fuoco non per affidare alle fiamme il compito di distruggere, ma per gettare scompiglio nel nemico prima di andare all’assalto. Perciò, quando le fiamme sono alte attacca. Ma se il fuoco è stato domato e il nemico si è ricomposto, il vantaggio nell’attacco è perso […].>

9.

Se attizzi l'incendio fuori del campo nemico, non aspettare che le fiamme ne abbiano raggiunto l'accampamento. Incendio a tempo opportuno.

10.

Se il fuoco divampa con forza sopravento, non attaccare sottovento.

11.

Se il vento soffia durante il giorno, nella notte si placherà.

12.

Ricorda: l'esercito deve conoscere le situazioni che si determinano in seguito ai cinque diversi sistemi d'attacco col fuoco, ed essere in grado di cogliere l'occasione opportuna.

13.

Chi impiega il fuoco per sostenere i propri attacchi, è sagace: chi impegna le inondazioni, è potente.

14.

L'acqua può isolare un nemico, ma non distruggerlo.

Commento di Ciang Yu (960 – 1079 (???) d.C. Letterato): <L'impiego intelligente del fuoco facilita l'attacco. L'acqua divide il nemico, e tu sei più forte di un nemico diviso.>

15.

Ricorda: vincere le battaglie e raggiungere i propri obbiettivi militari, ma trascurare di sfruttarne i risultati, è un fatto molto negativo, e può essere definito "una disastrosa trascuratezza".

16.

Non assegnare adeguate ricompense dopo una battaglia vinta o un assedio portato a termine con successo ha effetto negativo, e ti fa considerare avaro.

17.

È per questo che c'è il detto: i sovrani illuminati decidono la guerra, e i buoni generali ne realizzano i piani.

18.

Agisci soltanto nell'interesse dello Stato. Se non sei più che sicuro di riuscire, non impiegare uomini. Se non sei in pericolo, non combattere.

19.

Un Sovrano non può mobilitare un esercito soltanto per uno scatto d'ira, né un generale può combattere soltanto perché mosso dalla collera. Infatti, mentre un uomo in collere può recuperare la calma, e un uomo risentito può rasserenarsi, uno Strato finito in pezzi non può essere ripristinato, né i morti possono essere restituiti alla vita.

20.

Il Sovrano illuminato è dunque prudente, e il buon generale lo mette in guardi contro azioni temerarie. In questo modo lo Stato è sicuro e la forza militare rimane integra.

SPIE

1.

Ricorda: quando si mobilita un esercito di centomila uomini per impegnarlo a mille li dallo Stato, le spese che ne derivano per il popolo, costituite dagli esborsi dell'Erario, ammontano a mille pezzi d'oro al giorno. Possono essere necessari anni di guerra per un giorno di vittoria. Ne nascerà un grande turbamento, sia interno che esterno; il popolo sarà sfibrato dalle imposte, e i bilanci di settecentomila famiglie andranno in dissesto.

- "centomila uomini" "settecentomila famiglie" = Anticamente, otto famiglie costituivano una comunità di contadini. Quando un membro, valido, di una di queste famiglie, era arruolato nell'esercito, le restanti sette dovevano lavorare per sostentare la famiglia dell'assente.

2.

Non procurarsi informazioni sul nemico, e combattere per anni, per evitare di compensare agenti segreti abili è dunque un'azione che va contro il popolo, è indegna di un generale, di un retto consigliere del sovrano, di una persona che possa raggiungere la vittoria.

3.

Infatti, ciò che permette ad un principe illuminato e a un abile generale di sottomettere il nemico e conseguire risultati straordinari, è la capitcà di previsione.

4.

Ma la “capacità di previsione” non è un dono degli Dei, né si ottiene interrogando spiriti e fantasmi, né con ragionamenti o calcoli. Si ottiene impiegando uomini che ci informano sulla situazione del nemico.

5.

Per questo ci sono cinque tipi di agenti segreti: l’agente locale, l’agente infiltrato, l’agente doppio, l’agente sacrificato e l’agente sopravvissuto.

6.

Quando questi cinque tipi di agenti lavorano in modo coordinato, e nessuno riesce a scoprirne l’azione, costituiscono la “rete divina” e formano il tesoro di un sovrano.

7.

Gli agenti locali sono reclutati nel territorio del nemico.

8.

Gli agenti infiltrati sono reclutati tra i funzionari del nemico.

9,

Gli agenti doppi sono spie nemiche reclutate da noi.

10.

Gli agenti sacrificati sono nostre spie che diffondono false informazioni tra le spie nemiche.

- “diffondono false informazioni” = si tratta di spie a cui vengono date, consapevolmente, false informazioni, e poi inviate in missione e fatte cadere in mano al nemico. Quando queste spie, alla fine, riveleranno ciò che sanno, daranno al nemico, senza saperlo, delle false informazioni che saranno certamente prese per vere.

11.

Gli agenti sopravvissuti sono quelli che riescono a tornare indietro recando informazioni.

- “tornare indietro recando informazioni” = si tratta di persone intime al nemico, nei stadi più alti dello Stato Maggiore. Appena vengono a sapere qualcosa di vitale, vanno subito a riferire le loro scoperte,

a prezzo della vita, se scoperti dai loro stessi compagni.

12.

Fra tutti coloro che nell'esercito hanno incarichi vicino al comandante, nessuno gli è più intimo dell'agente segreto. Fra tutte le ricompense, le più generose sono quelle destinate all'agente segreto. Non c'è nulla di più riservato di quanto concerne le operazioni segrete.

13.

Chi non si a avveduto e intelligente, umano e giusto, non può utilizzare correttamente l'agente segreto. Da agenti privi di intelligenza, non si ottengono informazioni utili.

14.

Arte difficile! Davvero difficile! Non c'è circostanza in cui lo spionaggio non sia usato.

15.

Se i piani riguardanti le operazioni segrete sono divulgati, l'agente che ha parlato si è condannato a morte da solo, insieme con tutti quelli con cui si è confidato.

16.

Se vi sono esercito che desideri sconfiggere, città che desideri attaccare, nemici che desideri assassinare, devi prima conoscere l'identità dei comandanti, degli ufficiali di Stato Maggiore, degli alleati che vigilano agli ingressi. È compito dei tuoi agenti segreti riportarti informazioni dettagliate su ogni cosa.

17.

Devi individuare gli agenti nemici venuti a spiarci, e tentare di comprarli perché passino al tuo servizio. Affida loro le istruzioni opportune e seguine con cura il comportamento. È così che si reclutano e poi si utilizzano gli agenti doppi.

18.

È soltanto per mezzo degli agenti doppi, delle loro informazioni e col loro suggerimento, che gli agenti locali e gli agenti infiltrati vengono reclutati e impiegati.

19.

È sempre tramite l'agente doppio che l'agente sacrificato, fornito di false informazioni, viene inviato al nemico per fargliele conoscere.

20.

È ancora per mezzo dell'agente doppio che si possono utilizzare, al momento opportuno, gli agenti sopravvissuti.

21.

Il comandante deve avere la conoscenza completa delle attività di questi cinque tipi di agenti, conoscenza che gli viene fornita dagli agenti doppi. Per questa ragione deve trattarli con massima generosità.

22.

Nel tempo antico, lo svilutto di Yin fu dovuto a I Chi, che aveva prima servito nel Hsia; Chou conquistò il potere grazie a Lu Wang Yu, un funzionario di Yin.

Commento di Ciang Yu (960 – 1079 (???) d.C. Letterato): <I Chi era un ministro di Hsia che passò a Yin; Lu Wang Yu era un ministro di Yin che passò a Chou.>

23.

Perciò, soltanto un sovrano illuminato e un abile generale, capaci di utilizzare per le operazioni segrete gli uomini più intelligenti, possono essere certi del successo. In guerra le operazioni segrete sono essenziali: prima di fare qualsiasi mossa ci si deve basare su di esse.