

TRAKTAT

SZTUKA WOJNY

W przekładzie, opracowaniu i wizji Piotra Plebaniaka,
autora bestsellera *36 forteli* oraz *Chiny. Zrozumieć imperium*

Traktat ***Sztuka wojny***

**Wizje mistrzów wojowania
Wschodu i Zachodu**

Spis treści

Część I Kluczowe zasady Mistrzów Wojowania

Tekst redakcyjny

Sprawczość jest wszystkim 13

Wizja zasad konfliktów pierwsza

Tekst redakcyjny

Jak patrzą na świat Mistrzowie Wojowania 17

Wizja zasad konfliktów druga

Tekst redakcyjny

Aikido dnia codziennego 29

Anegdota o operowaniu w sferze motywacji przeciwnika

Tekst redakcyjny

Taktyka spalonej ziemi 31

Anegdota o perfidnym oddziaływaniu na kalkulację ryzyka

Tekst redakcyjny

Działanie optymalne nie jest optymalne 33

O nieprzewidywalności, a przy okazji o korzyściach z bycia głupcem

Marian Gorynia

**W biznesie jak w miłości – wszystkie chwytaki
dozwolone** 38

Nieszablonowe myślenie i amoralność

Andrzej Byrt

Mistrzowska prowokacja 43

Historia pewnego przerobionego telegramu – depesza emska

Tekst redakcyjny

Czy Stany Zjednoczone przestaną być Państwem Środka? 47

Tekst redakcyjny

Walka informacyjna i wojna każdego z każdym 53

Przegląd pojęć, koncepcji i spostrzeżeń

Tekst redakcyjny

Budowanie potencjału rewolucyjnego 63

Felieton o współczesnym zjawisku kultury bycia ofiarą

Tekst redakcyjny

Koncentracja siły ognia 68

Eksport i adaptacja koncepcji poza sferą ich oryginalnego sukcesu

Tekst redakcyjny

Świadomość sytuacyjna 74

O budowaniu przewagi informacyjnej

Piotr Gąstał

Pełnia i siły specjalne 79

Parametry siły bojowej na praktycznym przykładzie

Tekst redakcyjny

Wiedzieć wcześniej 84

Przewaga informacyjna faktycznego zwycięzcy bitwy pod Waterloo

Tekst redakcyjny

Moc, Forma oraz powodowanie przeciwnikiem 88

Zarządzanie parametrami zdolności bojowej stron konfrontacji

<i>Waldemar Skrzypczak</i>	
Manewrowanie dużymi jednostkami	99
Cztery przykłady nieśmiertelnych zasad manewru	
<i>Tekst redakcyjny</i>	
Gdzie leży środek ciężkości konfliktu?	107
Wzorce rozpoznania kluczowego aspektu zmagania	
<i>Piotr Plebaniak</i>	
Teoria królowej i teoria króla	112
Pustka i Pełnia w chińskich oraz zachodnich wzorcach toczenia wojen	

Część II

Traktat Sun Zi *Sztuka wojny*

Czym jest, a czym nie jest traktat <i>Sztuka wojny</i> ?	131
Przekład traktatu <i>Sztuka wojny</i> na język polski	143

Część III

Plewy starożytnych

(wyciąg z dorobku chińskiego i zachodniego)

<i>Sześć tajemnych strategii czcigodnego Jianga</i>	244
<i>Trzy strategie Huang Shigonga</i>	260
<i>Metody Sima</i>	268
<i>Księga Mistrza Wu</i>	271
<i>Księga Mistrza Wei Liao</i>	274

<i>Księga Mistrza Doliny Duchów</i>	280
<i>Pytania i odpowiedzi pomiędzy Tang Taizongiem a Li Weigongiem</i>	282
<i>Tajemna Księga Najwyższej Bieli</i>	289
Maksymy z ksiąg rozmaitych	291
<i>Trzydzieści sześć forteli</i>	296
Ponadczasowe maksymy i spostrzeżenia o konfliktach i naturze ludzkiej. Wyciąg z dorobku zachodniego	322

Aneksy

Słowo o elementach symbolicznych i znaczeniu kaligrafii zamieszczonych w tomie	349
Pozdrowienie adeptów traktatu mistrza Suna	352

Marian Gorynia

W biznesie jak w miłości – wszystkie chwytty dozwolone

Nieszablonowe myślenie i amoralność

Wojowanie na kroczeniu drogą gui się opiera.

Sun Zi I.15

Metody postępowania podmiotów gospodarczych cechuje niezwykła różnorodność. Oprócz działań czystych, fair, niebudzących wątpliwości etycznych, zgodnych z kodeksami moralnymi i karnymi, mamy do czynienia z całym spektrum zachowań, które można określić jako mieszankę sprytu, cwaniactwa, wyprowadzenia rywala w pole.

To realizacja niestandardowego posunięcia czy rozwiązania, zastosowania fortelu czy też działań niosących w sobie jakiś nieszablonowy plan lub paradoks, które wpływają na decyzje lub zachowanie „przeciwnika”. W głębszym sensie stosowanie forteli to powodowanie innymi ludźmi bez ich wiedzy, tak, by pozostawali w przeświadczeniu, że wszystko robią w dobrze pojętym własnym interesie. Takie postępowanie często można nazwać perfidią.

Ekonomiczne zachowania ludzi nie są więc z tego punktu widzenia zbiorem zero-jedynkowym: poprawne *versus* niepoprawne. Dużo zależy od tego, co uznamy za poprawność – może ją stanowić na przykład zgodność z przepisami prawa, ale może nią być także niewchodzenie w konflikt z zasadami

współzycia społecznego, gdzie mieszczą się zapewne obowiązujące w danej społeczności standardy etyczne. Świat etyki nie jest czarno-biały. Dodatkowo, praktycznie wszyscy jesteśmy przesiąknięci etyczną dwulicowością i przyzwyczajeni do braku konsekwencji. Skłonni jesteśmy przymknąć oko na nieetyczne zachowanie, jeśli osoba realizująca fortel swoją przemyślnością i sprytem wywołała uśmiech na naszej twarzy.

Nie masz cwaniaka nad warszawiaka

Niełą ilustrację może stanowić anegdota o poczynaniach biznesowych Samuela Goldwyna, współzałożyciela wytwórni filmowej Metro-Goldwyn-Mayer, który był polskim Żydem wychowanym w Warszawie. Jego pierwsze nazwisko brzmiało Szmul Gelbfisz. Po wyjeździe do Anglii zmienił je na Samuel Goldfish. Następnie wyemigrował do Ameryki, gdzie imał się różnych zajęć, by stać się po jakimś czasie jednym z najbardziej znanych handlarzy w branży galanterii skórzanej.

W pewnym momencie Goldfish wpadł na niekonwencjonalny, dość ryzykowny pomysł. Postanowił obniżyć cenę pozyskania poszukiwanych w USA rękawiczek z Francji. Zainwestował sporą kwotę w zakup dużej partii towaru..., a w zasadzie dwóch partii, i aby uniknąć zapłacenia cła jeden z dwóch transportów, tylko z rękawiczkami lewymi, został wysłany do Bostonu. Drugi – tylko z prawymi – do Nowego Jorku. Odbiorca obu ładunków nie zgłosił się, a towar uznano za porzucony. Rękawiczki sprzedano za bezcen na aukcjach, w których jedynym uczestnikiem był właśnie Goldfish.

Tu warto dodać, że wszystko odbyło się bez naruszania prawa. Goldfish uwzględnił też w swoich kalkulacjach ryzyko. Bazował na przewadze informacyjnej. W tym wypadku

była to znakomita orientacja w procedurach stosowanych przez służby celne. Zakładał ponadto, że wartość „felernego” towaru dla innych potencjalnych uczestników aukcji będzie zerowa – bo komu przyjdzie na myśl, że aukcja jest tylko częścią chytrzego planu?



(rys. Andrzej Mleczko)

Strzeż się ludzi zmieniających nazwiska

Powyższej anegdoty, choć przednia, na próżno szukać w anglojęzycznym Internecie. A sam Goldfish zrealizował manewr we właściwym sobie stylu. W 1918 roku oficjalnie zmienił nazwisko na Goldwyn. Okoliczności tej zmiany były niezwykle. Pieniądze zarobione na handlu rękawiczkami Goldfish postanowił zainwestować w branży filmowej, która właśnie powstawała.

Angażował się w rozmaite przedsięwzięcia. W jednym z nich jego współnikami zostali bracia Archibald i Edgar Selwynowie, producenci teatralni i aktorzy. We trójkę założyli Goldwyn Pictures Corporation, spółkę zajmującą się produkcją filmową. Jej nazwa wzięła się z połączenia nazwisk współników – pierwszy człon to początek nazwiska Goldfish, a drugi to końcówka nazwiska Selwyn. Wówczas Samuel Goldfish wykonał bardzo chytry i podstępny ruch – sądowo zmienił nazwisko na Goldwyn. W efekcie od tego momentu wyłącznie jego nazwisko figurowało w nazwie spółki. Bracia Selwynowie protestowali i grozili procesem, ale finalnie okazali się bezradni.

Podsumowanie

Można postawić pytanie o ocenę postępowania Samuela Goldwyna (Goldfisha). Czy był geniuszem biznesu, innowacyjnie, twórczo i przebiegle prowadzącym swoje interesy? Czy może zwykłym cwaniakiem, oportunistą i oszustem, który obchodząc obowiązujące normy, perfekcyjnie realizował agresywną wersję *homo oeconomicus*?

Opisane wydarzenia miały miejsce sto lat temu. Wprawdzie gospodarka kapitalistyczna nie była wówczas czymś całkiem nowym, ale znajdowała się na daleko wcześniejszym etapie rozwoju niż obecnie. Dopuszczano znacznie szerszy zakres zachowań drapieżnych, a poziom tolerancji dla naruszeń zasad „dobrego zachowania” z myślą o wzbogaceniu się był wyższy niż dzisiaj. Można też przypuszczać, że aktualnie „geniusz” przebiegłości Goldfisha napotkałby na twardy mur funkcjonowania administracji celno-skarbowej, zwłaszcza w dobie informatyzacji (kojarzenie podobnych transakcji).

Miał też tupet i śmiałość do działań amoralnych. Elegancko opisujemy je przysłowiem „w miłości i na wojnie wszystkie chwytaki dozwolone”, a mniej elegancko nazywamy hucpą, której esencją, oprócz śmiałości, jest amoralny pragmatyzm, tak jak w chińskim terminie *gui dao*. Działaniom Goldfisha zabrakło tylko jednej cechy zwycięstwa sprawionego ręką Mistrza Wojowania (VI.23–25): świat dowiedział się, że sprawa miała w ogóle miejsce. ■



Marian Gorynia – prof. doktor hab. nauk ekonomicznych, pracownik naukowo-dydaktyczny w Instytucie Gospodarki Międzynarodowej Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Piastował i piastuje m.in. stanowiska: rektora Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu (2008–2016), przewodniczącego Konferencji Rektorów Uczelni Ekonomicznych w kadencji (2012–2016), przewodniczącego Rady Naukowej Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, wiceprzewodniczącego Rady Doskonałości Naukowej.

OD BRONI WAŻNIEJSZA JEST GOTOWOŚĆ DO JEJ UŻYCIA

Trzymasz w rękach wyjątkowy przekład nieśmiertelnego traktatu o skutecznym działaniu oraz dostrojeniu się do prawideł rządzących światem i naturą ludzką.

Przekład zamknięty w tym tomie to efekt lat pracy i rozmyślań nad starożytnymi tekstami cywilizacji zachodniej i chińskiej. Przemyśleń kogoś, kto połączył w sobie fascynację historią wojskowości i filozofią skutecznego działania, a przy tym zamiłowanie do zwięzłych powiedzonek, które w kilku słowach potrafią przekazać zaskakujące i głębokie spostrzeżenia o otaczającym nas świecie.

W tej książce znajdziesz:

- **Traktat *Sztuka wojny*** w tłumaczeniu Piotra Plebaniaka, autora *36 forteli*. Przekład opatrzonej jest dogłębną analizą, a jego język stylizowany na piękną staropolszczyznę.
- **Wizję kluczowego przestania Sun Zi – operowania „Mocą”**.
- **Opinie i przykłady z własnego pola eksperckiego** dostarczają m.in. płk Piotr Gąstał, gen. Waldemar Skrzypczak.
- **Wypisy z innych starożytnych chińskich traktatów**, w tym z *36 forteli* i tych wciąż nie przetłoczonych na języki zachodnie.
- **Maksymy o wojnie i naturze ludzkiej** zaczerpnięte z dorobku cywilizacji zachodniej.

Polecamy studium filozofii i praktyki skutecznego działania pt. *Sun Zi i jego Sztuka wojny. Filozofia i praktyka oddziaływania na bieg zdarzeń* (712 stron). Oprócz przekładu zawartego w niniejszym tomie czytelnik znajdzie tam zbiór wypowiedzi m.in. prof. Jerzego Bralczyka, prof. Witolda Orłowskiego, dra Radosława Sikory, dra Tomasza Witkowskiego i wielu innych.



WYŻSZA SZKOŁA BANKOWA
w Poznaniu

PRZEGLĄD
GEOPOLITYCZNY

NOWA KONFEDERACJA
thinkings



ibs
INSTYTUT
BEZPIECZEŃSTWA
SPOŁECZNEGO

ISBN 978-83-948626-4-0



Cena sugerowana 34 zł