

**Військові стратегії. Класична
колекція**

Сунь цзи. Мистецтво війни

Нікколо Макіавеллі. Про

військове мистецтво

Ямамото Цунетомо. Кодекс

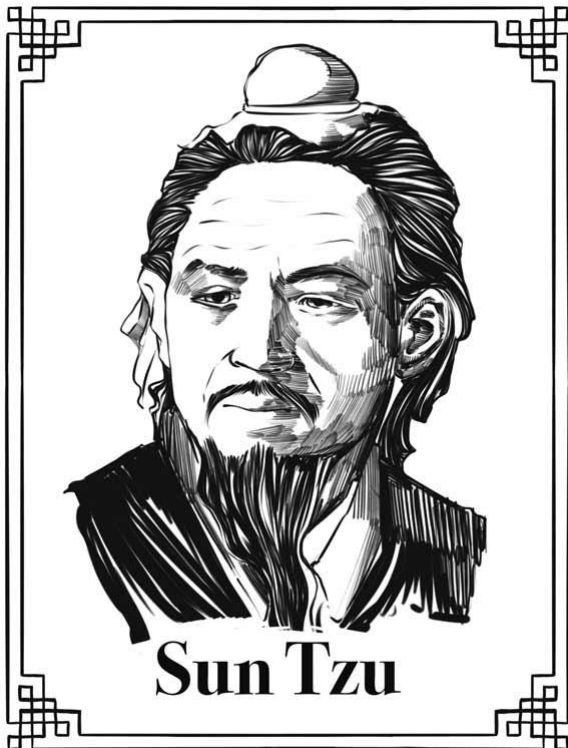
Бусідо

Міямото Мусасі. Книга п'яти

кілець

Сун Цзи Мистецтво війни

Глава 1. Попередні обчислення



1. Військова справа — це велика справа країни: для людей — це життя і смерть, для держави — це шлях існування і загибелі, отже тут не обійтися без розрахунків.

2. Коли вивчиш п'ять явищ, проведи розрахунки, і завдяки цьому побачиш, що має твій противник, а що маєш ти сам. Перше — це шлях, друге — це клімат, третє — рельєф, четверте — головнокомандувач, п'яте — закон.

Шлях — це коли наміри государя збігаються з думками народу, народ живе для государя, і вмирає за государя, та не боїться небезпек.

Клімат — це зміна ясних і похмурих днів, світла і темряви, зими і літа, хід часу.

Рельєф — це далеке і вузьке, небезпечне і легке, широке і вузьке, загибель і порятунк.

Головнокомандувач — це мудрість, справедливість, гуманність, відвага, строгість і дисциплінованість.

Закон — це декрети і закони, особовий склад, шляхи управління армією, способи організації постачання.

Не повинно бути головнокомандувача, який не знає цих п'яти явищ; той що їх осягнув — здобуває перемогу, хто не осягнув — поразку. Тому в попередніх розрахунках необхідно врахувати наступні обставини, як то: У якої зі сторін государ мудріше? У якій зі сторін головнокомандувач більш

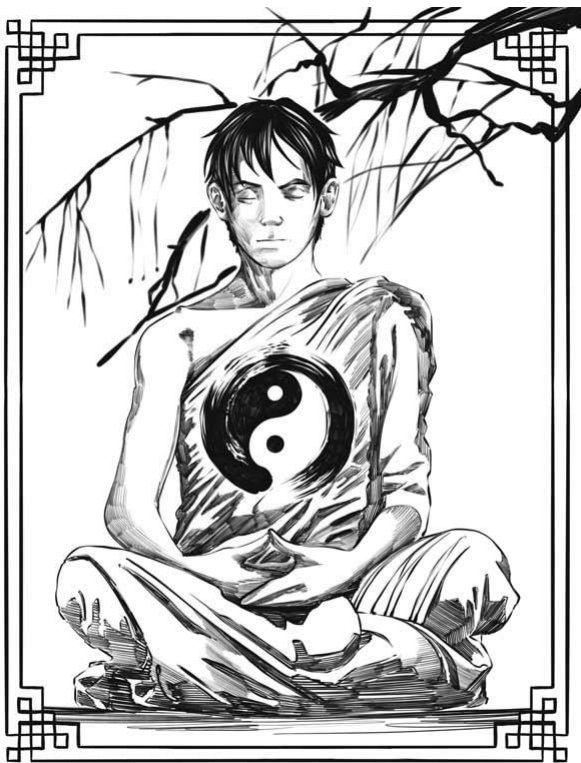
здібний? Який рельєф і клімат краще підходять? У якій із сторін правила і закони виконуються сумлінніше? У якій із сторін армія міцніше? У якій із сторін краще навчені солдати? Яка сторона більше справедливо роздає нагороди і карає? Знаючи ці обставини, вже можна судити хто переможе, а хто програє.

3. Полководець, який вислухає мій план, і скористається моїми розрахунками, повинен перемогти, я залишаюся; полководець, яка не вислухає мій план, програє, я йду. Ті, хто вислухав, як розраховувати вигоду, будуть володіти ситуацією, і зможуть застосовувати її для досягнення зовнішніх цілей.

Володіти ситуацією — це означає вміти використовувати будь-які обставини, що склалися, собі на користь.

Війна — це шлях обману. Коли можеш — вдавай, що не можеш; використовуєш — вдавай, що не використовуєш; коли ти близько, вдавай, що далеко; коли ти далеко вдавай, що близько. Того, хто жадібний — спокуси вигодою; того, у кого справи в безладі — захопи; з тим, хто повністю підготувався, будь на сторожі; від сильного ухились; запального виведи з себе; з зарозумілим поведься так, щоб його гордість збільшилася; того, хто відпочиває — стоми; тих, хто дружний — розділи; тих, хто не готовий — атакуй, нападаючи

звідки не чекають. Такий полководець повинен перемогти, але не можна заздалегідь передбачити, який із цих способів, йому доведеться застосувати.



4. У кого, ще до початку війни, в попередніх розрахунках, більше переваг, ніж у супротивника,

той і перемагає; у кого, ще до початку війни, в попередніх розрахунках менше переваг, ніж у супротивника, той і програє. Нарахував багато переваг — переможеш, мало — зазнаєш поразки, що вже говорити про тих, хто взагалі нічого не нарахував? Дивлячись тільки на такі розрахунки, я вже можу сказати, кому дістанеться перемога, а кому поразка.

Глава 2. Ведення війни

Сун-цзи сказав:

1. Загальний закон війни такий: швидких бойових колісниць — тисяча, обозних возів — тисяча, обладунків — десять тисяч, відстань на доставку продовольства — тисячу лі. Крім того, додаються зовнішні і внутрішні витрати, як то: зустрічі послів, фарби, клей, поставки зброї, і плата за все це — тисяча золотих в день. Тож якщо маєш у своєму розпорядженні такі кошти, то можна піднімати десятитисячне військо.

2. Коли військовий похід триває довго, а перемоги все немає, солдати занепадають духом і леза притупляються. Атакуючи фортеці і міста, треба зібрати всі сили для одного удару, інакше, якщо облога триватиме довго, державних коштів може не вистачити. Солдати втомляться, леза затупляться, армія справді ослабне, кошти

вичерпаються, ось тоді, князі скористаються слабким місцем і піднімуть повстання, і навіть якщо поруч з тобою будуть мудрі радники, все одно нічого вже не можна буде виправити.

3. Я чув про таких, хто не був майстерним у веденні бою, але переміг швидкістю, однак я не бачив тих, хто б переміг, зтягнувши війну і виснаживши солдат, нехай би навіть ці полководці і були вправні у веденні бою! Довга війна не приносить користі країні, тому і говорять: той, хто не збагнув до кінця всієї шкоди від війни, не може до кінця зрозуміти і всієї її користі.

4. Майстерний у веденні війни не оголошує набір в солдати по другому колу, не відправляє продовольство в армію втретє, зброю і обладунки він бере в своїй країні, а провіант відбирає у ворога, тому їжі для його армії завжди вистачає.



5. Державна скарбниця виснажується, коли збираються в дальній військовий похід, а коли дальній похід ще й затягується, то бідніє простий народ. Те, що знаходиться близько коштує дорого, а якщо воно коштує дорого, то кошти на це швидко вичерпуються, а коли кошти швидко вичерпуються, то доведеться збільшувати податки і трудову повинність народу. Сили вичерпуються, багатства закінчуються, в країні з десяти дворів у дев'яти порожньо. Майно простого народу зменшується на сім десятих; майно держави — поламани колісниці, втомлені коні, кольчуги, шоломи, стріли, луки, алебарди, щити, великі і малі навіси над колісницями, великі бики, громіздкі вози — все,

зменшується на шість десятих.

6. Тому мудрий полководець забирає провіант у ворога, одна міра провіанту супротивника, варта дванадцяти твоїх мір, одне відро сухих стеблин гороху варте дванадцяти твоїх відер

7. Якщо хочеш вбити ворога — виклич у солдатів гнів, якщо хочеш захопити багатства ворога — виклич у солдатів матеріальну зацікавленість. Якщо в бою було захоплено більше десяти колісниць, віддай їх тим, хто захопив, але поміняй на колісницях прапори, а потім змішай зі своїми; милуй бранців і добре з ними поведься — це зветься перемогти ворога і зміцнити своє становище.

8. Тому кажуть: цінна перемога, але не цінне зволікання! Саме через це від полководця, що збагнув мистецтво війни, залежать долі людей, на ньому відповідальність за безпеку і крах держави.

Глава 3. Планування атаки

Сун-цзи сказав:

1. Загальний закон війни такий: найкраще за все зберегти країну ворога, гірше — її зруйнувати країну; найкраще змусити військо ворога здатися, гірше — розбити це військо; найкраще змусити батальйон ворога здатися, гірше — цей батальйон

розбити; найкраще приборкати роту ворога, гірше — її розгромити; найкраще змусити відділення ворога здатися, гірше — її захопити силою.

2. Тому сказано: здобути в ста битвах сто перемог — це не найкраще з кращого. Треба без бою примусити солдатів противника здатися — ось, краще з кращого! Найкраще перемогти, попередивши дії ворога, гірше — дипломатичними переговорами, ще гірше — здобути перемогу у війні, найгірше з усього — облога ворога. Атакувати потрібно тільки тоді, коли не маєш іншого виходу. Щоб зібрати спорядження і підготувати важкі бойові колісниці, знадобитися три місяці. Для того, щоб викопати рови і звести насипу знадобитися ще три місяці. А потім полководець згораючи від нетерпіння і гніву, посилає своїх солдатів, немов мурах, на облогу, з них третя частина гине, але фортеця як і раніше не взята, — такі атаки призводять до загибелі!

3. Майстерний у веденні війни перемагає солдатів супротивника без бою; захоплює міста не атакуючи; знищує країни, не затягуючи війну. Коли ведеш війну з Піднебесною, необхідно повною мірою використовувати військову хитрість, тоді солдати не будуть втомлюватися, а користь буде абсолютною — це і є закон планування нападу! Тому, при веденні бою, скористайся наступними правилами: якщо твоє військо в десять разів більше