

Философия для «Ленивых»

Борис Поломошнов



СУНЬ-ЦЗЫ



Философия для «ленивых»

Борис Поломошнов

Сунь-цзы

«Мультимедийное издательство Стрельбицкого»

Поломошнов Б.

Сунь-цзы / Б. Поломошнов — «Мультимедийное издательство Стрельбицкого», — (Философия для «ленивых»)

В представляемой вашему вниманию краткой работе излагается суть воззрений Сунь-цзы, того, кто жил, мыслил и действовал две с половиной тысячи лет назад, и чье имя долгое время ассоциировалось исключительно с областью военного дела. На самом же деле ценность теоретических разработок и практических рекомендаций Сунь-цзы выходит далеко за пределы узкоспециализированных установок, предназначенных для подготовки, организации и ведения военных действий. Идеи Сунь-цзы сегодня эффективно применяются в политике и дипломатии, в бизнесе и в спорте, то есть везде, где есть конкуренция и где требуется принятие стратегических, оперативных, тактических решений, притом – безошибочно точных.

© Поломошнов Б.

© Мультимедийное издательство
Стрельбицкого

Борис Поломошнов

СУНЬ-ЦЗЫ

Сегодня ни одна уважающая себя и претендующая на уважение к ней других business school в Море не позволяет себе не включить в свои учебные программы «Трактаты о военном искусстве» автора по имени Сунь-цзы.

Почему?

Это что – тотальная милитаризация системы престижного образования?

Разберемся.

Сначала – с автором «Трактатов...».

Родился в конце VI-го века, умер в начале V-го.

И то, и, естественно, другое – до н. э.

Известен тем, что, являясь на протяжении многих лет стратегом и военачальником, выиграл все битвы, в которых принимал участие именно в названном качестве.

Так что свои «Трактаты о военном искусстве» он написал со знанием предмета, о котором в них пишется.

Читаем написанное там.

«Война – это путь обмана (те приемы, которые дальше рекомендует Сунь-цзы, частью относятся к тому, что мы охарактеризовали бы как хитрость – прим. переводчика – Николая Конрада). Поэтому, если ты и можешь что-нибудь, показывай противнику, будто ты не можешь; если ты и пользуешься чем-нибудь, показывай ему, будто ты этим не пользуешься; хотя бы ты и был близко, показывай, будто ты далеко; хотя бы ты и был далеко, показывай, будто ты близко; заманивай его выгодой; приведи его в расстройство и бери его; если у него все полно, будь наготове; если он силен, уклоняйся от него; вызвав в нем гнев, приведи его в состояние расстройства; приняв смиренный вид, вызови в нем самомнение; если его силы свежи, утоми его; если они у него дружны, разъедини их; нападай на него, когда он не готов; выступай, когда он не ожидает». (Из главы I. «Предварительные расчеты»).

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

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

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