

BUR
Rizzoli

Proprietà letteraria riservata

© 2013 Infinite Ideas Ltd. All Rights Reserved

© 2013 RCS Libri S.p.A., Milano

© 2017 Rizzoli Libri S.p.A. / BUR Rizzoli

ISBN 978-88-17-09523-5

Titolo originale dell'opera:

*The Thirty-Six Stratagems. A Modern Interpretation
of a Strategy Classic*

Traduzione di Roberto Merlini

Prima edizione BUR maggio 2017

Seguici su:

www.bur.eu

Twitter: @BUR_Rizzoli

Facebook: /RizzoliLibri

Introduzione

I 36 stratagemmi è un saggio cinese che illustra una serie di stratagemmi, utilizzati in politica e in guerra, oltre che nella vita civile, spesso con metodi non proprio ortodossi. Circa 300 anni fa, verso la fine della dinastia Ming o all'inizio della dinastia Qing, un ignoto studioso elencò 36 stratagemmi militari.

Uno degli aspetti che rendono questo classico unico e stranamente seduttivo è il costante utilizzo dell'inganno.

L'utilizzo della parola «stratagemma» va inteso nel senso giusto: non quello di strategia (ossia un piano di lungo termine o la programmazione di un'attività), ma di trucco immediato per sorprendere o ingannare il nemico, o di espediente per raggiungere un obiettivo o conquistare un vantaggio su un avversario o un concorrente.

Una strategia può contenere una varietà di stratagemmi, ossia una serie di manovre o di accorgimenti per raggiungere un obiettivo o un risultato specifico: una strategia per farsi strada nel mondo.

I 36 stratagemmi è stato attribuito sia a Sun Tzu¹ (Periodo delle primavere e degli autunni) sia a Zhuge Liang² (Periodo dei tre regni), ma nessuno dei due viene considerato il vero autore dalla maggior parte degli storici. La tesi prevalente è invece che *I 36 stratagemmi* abbia avuto origine sia nella tradizione scritta sia in quella orale, con tante versioni diverse elaborate da differenti autori che si sono susseguite nella storia della Cina.

I 36 stratagemmi vengono normalmente raggruppati in sei categorie principali, ognuna delle quali contiene sei stratagemmi e può essere usata in due tipi di situazioni.

Le prime tre categorie – «stratagemmi vantaggiosi», «stratagemmi opportunistici» e «stratagemmi d'attacco» – si usano nelle situazioni vincenti. Le altre tre categorie – «stratagemmi confusivi», «stratagemmi d'inganno» e «stratagemmi disperati» – si usano nelle situazioni di svantaggio o in quelle perdenti.

¹ Sun Tzu era un generale, uno stratega e un filosofo cinese che si ritiene tradizionalmente l'autore de *L'arte della guerra*, divenuto poi un classico della strategia militare.

² Zhuge Liang era cancelliere dello stato di ShuHan nel Periodo dei tre regni. Viene considerato spesso il più grande stratega della sua epoca.

Tuttavia l'applicazione e l'utilizzo di queste strategie si possono combinare in vari modi, perché esse non sono rigide né limitabili a una situazione del tutto vincente o del tutto perdente. Le possibili combinazioni e applicazioni sono limitate unicamente dall'immaginazione di chi mette in atto i diversi stratagemmi. In effetti, lo *Stratagemma* 35, «Stratagemmi a catena», raccomanda l'applicazione multipla (e non ripetitiva) di una serie di stratagemmi per il raggiungimento del proprio obiettivo.

Si dovrebbe tener presente che in realtà, al di fuori dello *Stratagemma* 36, «Se tutte le altre tattiche non funzionano, ritiratevi», nessuno può essere certo del contenuto di questo libro. La versione più comunemente usata deriva da un manoscritto originale, di data e autore ignoti, che è stato scoperto nella provincia cinese di Shaanxi e pubblicato da un editore locale nel 1941. Ciò nonostante, nel corso degli anni gli stratagemmi sono stati citati e utilizzati da tanti generali e da tanti uomini d'affari.

I 36 stratagemmi si è imposto all'attenzione del grande pubblico solo nel 1961, quando ne è stata pubblicata una recensione sul quotidiano del partito comunista cinese *Guangming Daily*. Poi è stato distribuito, conquistando una popolarità sempre maggiore.

Si dovrebbe tener presente altresì che il numero 36 ha una connotazione generica, non designa un numero specifico, a riprova del fatto che quest'opera si è evoluta nel corso del tempo.

Pur essendo una sintesi di alcune tecniche di combattimento impiegate dai guerrieri cinesi, *I 36 stratagemmi* potrebbe derivare il suo nome dalla «teoria dello Yin e dello Yang» contenuta nell'*Yi Jing*,³ dove 6 è il numero di Yin che condividevano molte caratteristiche con gli schemi tenebrosi della strategia militare. Essendo il quadrato di 6, il numero simbolico 36 funge perciò da metafora per tutta una serie di stratagemmi.

In questo libro, i 36 stratagemmi vengono analizzati per comprendere come utilizzarli nella vostra

³ L'*Yi Jing* (o *I-ching*) è il più antico dei cinque grandi classici confuciani cinesi. Una delle versioni più antiche fu scoperta nel 1973 nelle tombe di Mawangdui, nella provincia di Hunan. Risale al II secolo a.C., ma il testo è senza dubbio molto più vecchio. Alla radice dello *Yi Jing* sta il sistema binario denominato Yin/Yang. Nella cosmologia taoista, all'inizio c'era solo il *qi* (energia) indifferenziato, poi separatosi in una componente femminile (*Yin*) e in una maschile (*Yang*). L'interazione tra queste forze contrapposte dà origine a un eterno mutamento. Questa dinamica si esprime nel simbolo *taiqi* (o *taiji*), in cui lo *Yin* (buio) e lo *Yang* (luce) subentrano continuamente l'uno all'altro; e ognuno contiene il seme dell'altro.

vita quotidiana, ma tenendo presente una cosa: se non state attenti, applicarli con troppo zelo potrà crearvi grossi problemi. Ricordatevi che sono studiati per «vincere»; e la vittoria comporta la sconfitta di qualcun altro, o quantomeno la sua sottomissione alla vostra volontà.

Vi guiderò nello studio di ogni stratagemma spiegando il concetto originario e integrandolo con esempi contemporanei e suggerimenti per utilizzarlo a vostro vantaggio personale.

Ricordatevi però che nel mondo violento de *I 36 stratagemmi* non c'è spazio per il concetto di «beneficio reciproco»; non c'è pacificazione finale: o vincete voi o vincono loro. Sarà la vostra coscienza a dirvi fino a che a punto immedesimarvi in questo processo.

STRATAGEMMI PER LE SITUAZIONI VINCENTI

*Qui vengono raggruppate tre categorie
di stratagemmi – gli «stratagemmi vantaggiosi»,
gli «stratagemmi opportunistici»
e gli «stratagemmi d'attacco» – che vanno
usati quando pensate di essere
in una situazione vincente.*

*Vanno utilizzati quando non vi basta vincere:
quando volete portare a casa tutti i possibili
vantaggi per accrescere ulteriormente
lo svantaggio che penalizza il vostro oppositore.*

*Chi vince sul momento
apparirà invincibile per sempre.*

George Orwell

Stratagemmi per le situazioni di vantaggio

*A ogni svantaggio corrisponde
sempre un vantaggio.*

W. Clement Stone

1

Attraversare furtivamente l'oceano in pieno giorno

*Non si dubita di ciò che si vede spesso, e ciò
che è familiare diventa poco interessante e un
paravento ideale per coprire l'insolito e l'inatteso.*

Questo stratagemma si intitola anche «Inganna l'imperatore e attraversa il mare».

Si racconta che un certo imperatore Taizong di Tang si rifiutasse di guidare una campagna militare contro Koguryo per paura del mal di mare. Il suo generale Xue Rengui inventò uno stratagemma per convincerlo e fargli superare quella fobia. Perciò, in una bella giornata di sole, l'imperatore fu invitato a incontrare un saggio. Attraversò con la sua scorta un tunnel buio che conduceva a una grande sala dove si banchettava. L'imperatore banchettò per alcuni giorni, poi sentì il rumore delle onde e capì che l'avevano attirato con l'inganno su una nave. Il