

33-ТЕ СТРАТЕГИИ ЗА ВОЙНАТА

Съкратено издание

THE 33 STRATEGIES OF WAR (CONCISE EDITION)
Copyright © Robert Greene and Joost Elffers, 2006, 2007
The moral right of the author has been asserted.

© Илия Иванов, *превод от английски*
© Фиделия Косева-Гайего, *дизайнер на корицата*

© Сиела Норма АД

София • 2025

ISBN: 978-954-28-5236-0

РОБЪРТ ГРИЙН

33-ТЕ СТРАТЕГИИ ЗА ВОЙНАТА

С Ъ К Р А Т Е Н О И З Д А Н И Е



Превод от английски:

Илия Иванов

A Joost Elffers Book

 ciela

СЪДЪРЖАНИЕ

Част I ВОЮВАНЕ СЪС САМИТЕ ВАС	11
-------------------------------------	----

1. ОБЯВЕТЕ ВОЙНА НА ВАШИТЕ ПРОТИВНИЦИ: СТРАТЕГИЯТА НА ПОЛЯРИЗИРАНЕТО	13
--	----

2. НЕ СЕ БИЙТЕ КАКТО В ПРЕДИШНАТА ВОЙНА: СТРАТЕГИЯТА НА МИСЛЕНАТА ПАРТИЗАНСКА ВОЙНА	21
--	----

3. НЕ ГУБЕТЕ ПРИСЪСТВИЕ НА ДУХА НАСРЕД ВИХЪРА НА СЪБИТИЯТА: СТРАТЕГИЯТА НА ПРОТИВОВЕСА.....	29
---	----

4. СЪЗДАЙТЕ ЧУВСТВО НА НЕОТЛОЖНОСТ, НАТИСК И ОТЧАЯНИЕ: СТРАТЕГИЯТА НА СМЪРТНАТА ЗОНА	37
--	----

Част II ОРГАНИЗИРАНАТА (ГРУПОВАТА) ВОЙНА	45
---	----

5. ИЗБЯГВАЙТЕ КЛОПКИТЕ НА ГРУПОВОТО МИСЛЕНЕ: СТРАТЕГИЯТА „ЗАПОВЕДИ И КОНТРОЛ НА ИЗПЪЛНЕНИЕТО ИМ“	47
---	----

6. РАЗДЕЛЕТЕ СИЛТЕ СИ НА ЧАСТИ: СТРАТЕГИЯТА НА КОНТРОЛИРАНИЯ ХАОС	55
--	----

7. ПРЕВЪРНЕТЕ ВАШАТА ВОЙНА В КРЪСТОНОСЕН ПОХОД: СТРАТЕГИИ НА ДУХА И МОРАЛА.....	61
Част III ОТБРАНИТЕЛНАТА ВОЙНА	73
8. ПОДБИРАЙТЕ БИТКИТЕ СИ ВНИМАТЕЛНО: СЪВЪРШЕНАТА ИКОНОМИЧНА СТРАТЕГИЯ	75
9. РАЗМЕНЕТЕ РОЛИТЕ СИ: СТРАТЕГИЯТА НА КОНТРААТАКАТА.....	83
10. СЪЗДАЙТЕ ЗАПЛАШИТЕЛНО ПРИСЪСТВИЕ: СТРАТЕГИИ НА ВЪЗПИРАНЕТО.....	91
11. ЗАМЕНЕТЕ ПРОСТРАНСТВО ЗА ВРЕМЕ: СТРАТЕГИЯТА НА ИЗБЯГВАНЕ НА БИТКИТЕ	99
Част IV НАПАДАТЕЛНАТА ВОЙНА	103
12. ГУБЕТЕ БИТКИ, НО СПЕЧЕЛЕТЕ ВОЙНАТА: ГЛОБАЛНАТА СТРАТЕГИЯ	105
13. ОПОЗНАЙТЕ ВРАГА СИ: РАЗУЗНАВАТЕЛНАТА СТРАТЕГИЯ	117
14. СМАЖЕТЕ СЪПРОТИВАТА С БЪРЗИНА И НЕНАДЕЙНОСТ: СТРАТЕГИЯТА НА СВЕТКАВИЧНАТА ВОЙНА	125

15. КОНТРОЛИРАЙТЕ НАСОКАТА И РАЗВИТИЕТО НА КАМПАНИЯТА СИ: СТРАТЕГИИ НА ПРИНУЖДАВАНЕТО	131
16. УДАРЕТЕ ГИ ТАМ, КЪДЕТО ЩЕ ГИ ЗАБОЛИ: СТРАТЕГИЯТА ЗА СРУТВАНЕ НА ГЛАВНИТЕ ОПОРИ	139
17. СРАЗЕТЕ ГИ НА ЧАСТИ: СТРАТЕГИЯТА „РАЗДЕЛЯЙ И ПОБЕЖДАВАЙ“	145
18. РАЗКРИЙТЕ И АТАКУВАЙТЕ СЛАБИТЕ СТРАНИ НА НЕПРИЯТЕЛЯ СИ: СТРАТЕГИЯТА ЗА ОБХОЖДАНЕ НА НЕПРИЯТЕЛЯ И АТАКА ПО ФЛАНГОВЕТЕ	151
19. ОБКРЪЖЕТЕ ВРАГА ОТ ВСИЧКИ СТРАНИ: СТРАТЕГИЯТА НА ТОТАЛНОТО УНИЩОЖАВАНЕ	157
20. ПОСТАВЕТЕ ГИ НАТЯСНО, ИЗПОЛЗВАЙКИ СЛАБОСТИТЕ ИМ: СТРАТЕГИЯТА „ЗАКЪСНЯЛА ЖЪТВА“	163
21. ПРЕГОВАРЯЙТЕ, НО НЕ СПИРАЙТЕ ДА НАСТЪПВАТЕ: СТРАТЕГИЯТА НА ДИПЛОМАТИЧЕСКАТА ВОЙНА.....	173

22. НАУЧЕТЕ СЕ КАК ДА ПРИКЛЮЧВАТЕ НЕЩАТА: СТРАТЕГИЯТА ЗА НАПУСКАНЕ НА СЦЕНАТА	181
--	-----

Част V НЕКОНВЕНЦИОНАЛНАТА (МРЪСНАТА) ВОЙНА	189
---	-----

23. СМЕСЕТЕ НЕРАЗЛИЧИМО ФАКТИ И ИЗМИСЛИЦИ: ЗАБЛУЖДАВАЩИТЕ СТРАТЕГИИ	191
---	-----

24. ВЪЗПРИЕТЕ НАЙ-МАЛКО ОЧАКВАНТО ПОВЕДЕНИЕ: ОБИЧАЙНО–НЕОБИЧАЙНАТА СТРАТЕГИЯ	201
--	-----

25. ОКУПИРАЙТЕ ПРЕСТИЖНАТА ПОЗИЦИЯ НА ВИСОКИЯ МОРАЛ: СТРАТЕГИЯТА НА СПРАВЕДЛИВАТА КАУЗА.....	213
---	-----

26. НЕ ИМ ПРЕДОСТАВЯЙТЕ МИШЕНИ: СТРАТЕГИЯТА НА ПУСТОТАТА.....	219
--	-----

27. НЕКА ИЗГЛЕЖДА, ЧЕ РАБОТИТЕ ЗА ИНТЕРЕСИТЕ НА ДРУГИТЕ, ДОКАТО ПОДПОМАГАТЕ ВАШИТЕ СОБСТВЕНИ: СТРАТЕГИЯТА НА СЪЮЗЯВАНЕТО	229
--	-----

28. ОСИГУРЕТЕ НА СЪПЕРНИЦИТЕ СИ ДОСТАТЪЧНО ВЪЖЕ, ЗА ДА СЕ ОБЕСЯТ: СТРАТЕГИЯТА НА МОМЕНТНОТО ПРЕВЪЗХОДСТВО	237
--	-----

29. ОСЪЩЕСТВЯВАЙТЕ ЗАВОЕВАНИЯТА СИ НА МАЛКИ СЪПКИ:	
СТРАТЕГИЯТА НА СВЪРШЕНИТЕ ФАКТИ	245
30. ПРОНИКНЕТЕ В СЪЗНАНИЕТО ИМ:	
КОМУНИКАЦИОННИ СТРАТЕГИИ	251
31. СЪСИПЕТЕ ГИ ОТВЪТРЕ:	
СТРАТЕГИЯТА НА ВЪТРЕШНИЯ ФРОНТ	259
32. ПОДДЪРЖАЙТЕ НАДМОЩИЕТО СИ, ДОКАТО ДАВАТЕ ВИД, ЧЕ ОТСТЪПВАТЕ:	
СТРАТЕГИЯТА НА ПАСИВНА АГРЕСИЯ	267
33. ПОСЕЙТЕ НЕСИГУРНОСТ И ПАНИКА ЧРЕЗ ТЕРОРИСТИЧНИ АКТОВЕ:	
СТРАТЕГИЯТА НА ВЕРИЖНАТА РЕАКЦИЯ	277

ЧАСТ

I

ВОЮВАНЕ СЪС САМИТЕ ВАС

Войната или какъвто и да е друг конфликт се води и се спечелва чрез стратегия. Вашият разум е отправната точка на цялата война и на цялата стратегия. Разум, който може лесно да бъде завладян от емоции, който е вторачен в миналото вместо в настоящето и който не може да преценява света трезво, бързо и настойчиво, ще създава стратегии, които никога няма да постигнат желаната цел.

За да станете истински стратег, вие трябва да се справите с три неща. Първо, пазете се от слабости и болести, които могат да завладеят разума ви, деформирайки неговата стратегическа мощ. Второ, обявете вид война на самите себе си, която може да ви подтиква да се придвижвате напред към целта. Трето, водете безмилостна и непрекъсната битка с враговете вътре във вас, като прилагате нужните стратегии.

Следващите четири глави са предназначени да ви помогнат да осъзнаете бъркотията, която вероятно овладява разсъдъка ви точно сега и в най-критичните моменти, и да ви въоръжат със специфични стратегии за преодоляването ѝ.

1

ОБЯВЕТЕ ВОЙНА НА ВАШИТЕ ПРОТИВНИЦИ

СТРАТЕГИЯТА НА ПОЛЯРИЗИРАНЕТО

Животът е безкрайна борба и низ от конфликти и вие не можете да се борите ефективно, ако не сте идентифицирали вашите противници. Хората често са коварни и потайни, прикриват намеренията си, преструват се, че са на ваша страна. Вие трябва да бъдете наясно с тези неща. Научете се да изкарвате наяве вашите противници, да ги разпознавате по признаците и проявите, които разкриват враждебност. И когато вече ги държите под око, им обявете война вътрешно, незабелязано. Както противоположните полюси на магнита пораждат движение, вашите противници – вашите противоположности – могат да ви активизират към целенасочени действия. Като хора, които стоят на пътя ви, които въплъщават това, което ненавиждате, на които се противопоставяте, те са източник на енергия. Не бъдете наивни: с някои противници не може да се правят компромиси, спрямо такива противници не бива да се заема никаква неутрална позиция.

*Противопоставя-
нето на някой член
на дадена общност
спрямо друг неин
член не е непременно
отрицателен общес-
твен фактор, дори
само защото това
противопоставяне
често е единствено-
то средство да се
направи съжител-
ството с наистина
непоносими хора поне
малко възможно. Ако
ние нямахме силата
и правото даже да
се бунтуваме срещу
тиранията, произво-
ла, непостоянството,
нетактичността, не
бихме могли да по-
несем никакви отно-
шения с хора с такива
характери, от които
страдаме. Ние щяхме
да бъдем тласкани
към предприемането
на стъпки на безна-
деждност – и тези
стъпки наистина
щяха да сложат край
на връзките ни, но
нямаше да създадат
„конфликт“. Не само
поради факта, че...
потисничеството
обикновено се усилва,
ако го понасяме без
протести, но и зацо-*

КЛЮЧ КЪМ СТРАТЕГИЯТА НА ПОЛЯРИЗИРАНЕТО

Живеем във време, в което хората рядко са директно враждебни. Правилата на взаимоотношенията – обществени, политически, военни – са променени, както и представите за врага. Въпреки че светът е по-конкуриращ се от всякога, външната изява на агресия не се одобрява и затова хората са се научили да действат подмолно, да атакуват неочаквано и коварно. Много от тях използват приятелството като начин да маскират агресивни желания: те ви стават по-близки само за да ви нанесат повече вреда.

Вашата първа задача като стратег е да разширите понятието си за врага, като включите в тази група всички хора, които работят срещу вас, пречат ви, дори по едва доловими начини. Не бъдете наивната жертва. Не бъдете постоянно в отстъпление, отговаряйки на маневрите на вашите врагове. Въоръжете се с предпазливост и никога не сваляйте оръжията си изцяло, дори за приятели.

Обикновено хората, които са добри в прикриването на своята враждебност, често несъзнателно издават сиг-

нали, че нещата не са такива, каквито изглеждат. Важното е не да бъдем недовърчиви към всички приятелски жестове, а да ги забелязваме и анализираме. Отбелязвайте си всяка промяна в температурата на емоциите: демонстриране на необичайна близост, внезапно избликнало желание за споделяне на тайни, извънмерна възхвала за вас пред трета страна, желание за съюз, който има по-голямо значение за други, отколкото за вас самите. Доверете се на инстинктите си: ако поведението на някой ви изглежда съмнително, то вероятно е такова.

Можете да си седите кротко, отпуснати в креслото, и само да разшифровате издайническите знаци от вашия „приятел“, или може да работите активно, за да разкриете този нов за вас неприятел – да удряте по тревата, за да изплашите змиите, както казват китайците.

Кажете или направете нещо, което би могло да се тълкува по повече от един начин, например би могло да се схване като проява на повърхностна учтивост, включваща и лека хладнина от ваша страна, но би могло да се разглежда и като едва доловима обида.

*то противопоставя-
нето ни носи вътреш-
но задоволство, от-
влича вниманието
ни и ни облекчава...
Нашето противопос-
тавяне ни кара да
чувстваме, че не сме
пълни жертви на об-
стоятелствата.*

ГЕОРГ ЗИМЕЛ,
1858–1918 г.

Човек съществува само дотолкова, доколкото се противопоставя.

ГЕОРГ ХЕГЕЛ,
1770–1831 г.

Приятел би могъл да се учуди на действието ви, но ще го подмине. Тайният враг обаче ще реагира с гняв. Предизвикайте някаква силна емоция и вие ще узнаете дали нещо не кипи под привидно спокойната повърхност.

Разберете: хората предпочитат да бъдат не съвсем ясни и да хитруват, защото е по-безопасно, отколкото категорично да се ангажират с нещо. Пазете се от хора, които се крият зад фасата от неясни абстракции и безпристрастност; никой не е безпристрастен. Остро зададен въпрос, мнение, изказано, за да ги дразни, ще накара такива хора да реагират и да вземат страна.

Понякога е по-добре да използвате по-неп пряк начин да се доближите до своите потенциални врагове – да бъдете толкова лукави и уж мълчаливо одобряващи, колкото са те. Ако приятели или последователи, които вие подозирате, че имат скрити мотиви, ви предложат нещо враждебно, което е едва доловимо, нещо срещу вашите интереси или просто нещо странно, избегнете изкушението да реагирате, да кажете „Не“, да се разгневите или дори да задавате агресивни въпроси. Продължете напред или се престорете, че не сте

забелязали нищо подозрително: вашите врагове скоро ще стигнат по-далеч, разкривайки повече от своите карти. Сега те ще бъдат на мерника ви и вие можете да атакувате.

Един враг често е голям и е трудно да бъде посочен точно – например организация или личност, скрита зад сложна мрежа. Това, което можете да направите, е да се прицелите в една част от групата – ръководител, говорител, ключов член на вътрешен кръг. Никога не се целете в неясен, абстрактен противник. Трудно е да се настроим емоционално за такава безкръвна битка, която във всички случаи ще остави вашия противник невидим. Персонализирайте борбата, направете я лице в лице.

Противниците са много полезни. Преди всичко те ви мотивират и изясняват мненията ви по различни въпроси. Освен това противниците ви дават и стандарт, по който да прецените себе си – както социално, така и професионално. Именно Джо Фрейзър направил своя противник Мохамед Али наистина велик боксьор. Един труден опонент ще извади наяве най-доброто от вас. И колкото по-голям и силен е опонентът, толкова по-голяма ще бъде вашата наг-

рада дори при поражение. По-добре е да загубите от достоен противник, отколкото да смачкате някой безобиден неприятел. Така вие ще спечелите симпатия и уважение, ще си осигурите подкрепа за следващата си битка.

Да бъдете атакувани е знак, че сте достатъчно важни, за да бъдете мишенна. Това значи, че сте привлекли вниманието и имате шанс да се докажете. Лидерите винаги намират за полезно да имат враг, стоящ пред портите им, когато са в затруднение. Когато използвате вашите врагове, за да сплотите поддръжниците си, опитайте се да ги поляризирате спрямо вас колкото е възможно повече. Вашата „войска“ ще се бие по-ожесточено, когато се чувства намразена. Затова преувеличете различията между вас и противника – очертайте ясно границите между вас. Вашата цел е победата, не честността и уравновесеността. Използвайте военната реторика, за да повишите залозите и да стимулирате духа.

Воденето на война изисква да си осигурите пространство за маневриране. Ако ви натикат в ъгъла, това предвещава смърт. Да имате врагове означава да имате опции. Вие може да ги

извадите от играта, като ги настроите един срещу друг, може да направите единия от тях свой приятел като начин да атакувате другия и така нататък. Без врагове вие няма да знаете как или къде да маневрирате и ще загубите представа за границите, до които можете да стигнете в действията си.

Запомнете: там, навън, винаги има хора, които са по-агресивни, по-непочтени, по-безмилостни от вас. И е неизбежно някои от тях да пресекат вашия път. Може да ви се прииска да спечелите благоразположението на някои от тях, да правите компромиси. Трябва да бъдете по-твърди с някои хора, да приемете, че няма средна позиция, че няма надежда за помирение. За вашия опонент желанието ви за компромис е оръжие, което той използва срещу вас.

Асоциация:

Земното кълбо. Врагът
е земята под краката ви. Той
упражнява притегляне, което ви
държи на място, противодействаща
сила. Вкоренете се дълбоко в тази
земя, за да придобиете устойчивост
и мощ. Без враг, върху когото да
ходите и когото да тъпчете,
вие губите своите опори и
чувството си за про-
порции.

Едно авторитетно мнение: Ако се осланяш на сигурността си и не мислиш за евентуалните опасности, ако не знаеш достатъчно, за да действаш решително, когато враговете се появят, ти си като врабче, свило гнездо върху бойна палатка, като риба, попаднала във водовъртеж – а тези същества няма да преживеят деня. (Чжуге Лианг, 181–234 г.)