

Le Perle del Celeste Impero

I 36 stratagemmi cinesi. Un distillato di strategia di cinque millenni che ancora oggi plasma il pensiero e i comportamenti di politici, diplomatici e manager. E non solo in Oriente.

Da trent'anni sono stregato dal mondo della strategia aziendale. Iniziai negli anni '80 con lo studio di Ansoff, Mintzberg, Chandler e Normann per poi passare a Porter, Ohmae, Hamel e Prahalad. Non trascurai infine i grandi strateghi politici e militari, quali Pericle, Machiavelli, Von Clausewitz e Napoleone. Tutti quanti mi hanno affascinato per le capacità di discernimento, di raziocinio e il rigoroso metodo scientifico. Dagli inizi degli anni '90, viaggiando in Asia, iniziai ad avvicinarmi ai testi classici orientali. In primis, l'arte della guerra di Sun Tzu, i 36 stratagemmi cinesi e il libro dei cinque anelli di Musashi. Ne fui sorpreso piacevolmente. Questi antichi testi affermavano principi universalmente validi e ancor oggi attuali. Erano potenti lenti che scrutavano il mondo e ne suggerivano l'essenza per mezzo di un linguaggio simbolico e di una prospettiva a noi poco nota, quella Taoista. Da allora ho compreso quanto sia indispensabile, anche per noi occidentali, l'Oriente con la sua cultura. Per comprendere meglio noi stessi, per conoscere meglio gli altri e per sentirci più a nostro agio in questo variopinto villaggio globale occorre che i due pensieri si incontrino e dialoghino assieme. Così come l'emisfero sinistro del nostro cervello dialoga ed è inestricabilmente connesso al suo omologo emisfero destro.

Le intuizioni filosofiche e psicologiche del Taoismo costituiscono l'impalcatura dei 36 stratagemmi esposti nel "Libro dei mutamenti" (Yi Jing) risalente all'antica dinastia dei Ming. Condottieri e leader politici come Mao Zedong li utilizzarono intensamente e sulle loro

basi costituiscono l'asse portante del pensiero politico e militare della Repubblica Popolare Cinese. L'interconnessione degli opposti (yin/yang), il soffio vitale (Qi), l'impermanenza (anytia), la "Via dell'acqua" che scorre e la strategia dello sforzo inverso (wei wu wei) sono perle di saggezza e patrimonio culturale dell'intera umanità. Non solo dell'Oriente.

I 36 stratagemmi (S nshliù Ji) sono il distillato di cinque millenni di strategia bellica e di arte della vittoria. Sono il prodotto degli eterni conflitti che insanguinarono la storia della Cina e che oggi, mutatis mutandis, sono traslati dal piano militare a quello politico, diplomatico e degli affari.

Non ci dobbiamo pertanto stupire se i 36 stratagemmi sono ancor oggi impiegati come strumento di educazione degli attuali leader dell'establishment.

I 36 stratagemmi sono suddivisi in 6 gruppi che corrispondono a sei situazioni concrete. In questo e nel prossimo articolo proveremo succintamente a riportarli tutti.

A. Gli Stratagemmi delle battaglie vincenti, ovvero dove la superiorità sull'avversario è evidente.

1. Attraversare il mare per ingannare il cielo. L'ingegnoso generale Xue Rengui riuscì, grazie a una città galleggiante, a far attraversare il Mar Giallo al riluttante imperatore Gao Zong. Questo stratagemma insegna che è possibile mascherare i propri obiettivi reali, utilizzando un falso obiettivo che tutti danno per scontato. La migliore tattica per ordire un piano segreto è quindi quella di agire in piena luce (yang) anziché nella penombra (yin).



Dalmazio Zolesi, direttore HELVIA Partners Executive Search & Human Capital Solutions, www.helvia.ch

2. Assediare Wei per salvare Zhao.

Il re dello stato di Zhao, assediato dalle milizie dello stato di Wei, richiese aiuto allo stato alleato di Qi. Il generale dell'esercito di Qi però, non si scagliò contro le truppe di Wei che cingevano Zhao, ma assediò la città di Wei, indebolita dalla temporanea assenza del suo esercito. Quando il nemico è troppo forte per essere attaccato frontalmente, occorre attaccare prima ciò che ha di più caro, altrove, nel suo punto più debole.

3. Uccidere con una spada presa a prestito. L'abile stratega è colui che domina i propri impulsi e risparmia le proprie energie.

Adattandosi alle circostanze fa in modo che l'avversario distrugga se stesso, prendendo "a prestito" le sue risorse, le persone di sua fiducia e i suoi alleati e volgendole efficacemente a proprio favore.

4. Attendere riposati l'avversario affaticato. Scegliere il tempo e il luogo dello scontro è cruciale. Arrivare per primi sul campo di battaglia, ponderare le circostanze propizie e conservare le energie è essenziale. Costringere l'avversario a giungere da lontano, logorarlo con tranelli e azioni diversive, conduce il malcapitato nelle fauci del leone.

5. Approfittare dell'incendio per darsi al saccheggio. Quando l'avversario è afflitto da crisi interna o da minaccia esterna, questo è il momento migliore per attaccarlo. Il saccheggio rappresenta l'azione fulminea e fatale con cui si trae vantaggio dal periodo di difficoltà e di caos dell'avversario, con il minimo sforzo e il massimo tornaconto.

6. Fare un suono a Oriente e attaccare ad Occidente. In ogni battaglia l'elemento "sorpresa" fornisce un vantaggio schiacciante. Occorre quindi creare un'aspettativa fallace nella mente dell'avversario, lasciando trapelare informazioni fuorvianti, creando false impressioni e camuffamenti per scompaginare i suoi schemi e condurlo in errore.

B. Stratagemmi delle battaglie di contrattacco, ovvero dove è necessario invece fronteggiare l'offensiva dell'avversario.

7. Creare qualcosa dal nulla. Creare un inganno, una messinscena, volta a confondere l'avversario affinché prenda il falso per vero e il vero per falso. La distorsione della percezione dei fatti produce illusione e la reiterazione dell'illusione crea l'opinione comune che paradossalmente diventa realtà.

8. Avanzare di nascosto verso Chen-cang. Ingannare il nemico con esche fisiche e comportamenti simulati che rassicurino al riguardo dei modi (prevedibili) e dei tempi (lungi) della propria strategia. Al contempo, prendere la scorciatoia, insinuandosi come il "vento" e abbattendosi come il "fulmine".

9. Osservare l'incendio dalla riva opposta. Quando l'avversario è in posizione di forza non si devono sferrare attacchi precipitosi che potrebbero innescare contrattacchi o coagulare coalizioni di forze avversarie. Occorre attendere pazientemente che l'incendio consumi le forze dell'avversario, prima di passare all'azione e raccogliere i frutti.

10. Nascondere un coltello dietro ad un sorriso. Per indurre un avversario potente ad abbassare la guardia, occorre celare le proprie intenzioni ostili dietro a una facciata di leale amicizia ("fascino e te" per ingraziarsi il nemico). Una volta conquistata la sua fiducia lo si attaccherà a sua insaputa. Il tipo di sorriso dipenderà dal tipo di avversario.

11. Far appassire il prugno al posto del pesce. Lo stratagemma deriva da un'antica poesia della dinastia Han che loda l'amore fraterno di un susino che si sacrifica ai parassiti, al posto del vicino pesce. Ci sono circostanze in cui è necessario sacrificare o perdere qualcosa nel breve al fine di garantirsi qualcosa di più essenziale nel lungo e conquistarsi la vittoria finale.

12. Portar via la pecora che capita sotto mano.

Approfittare di ogni negligenza ed errore (yin) dell'avversario per coglierne anche il più piccolo vantaggio (yang) a proprio favore. Recita un antico detto cinese: "Tanti granelli di sabbia ammuccinati fanno una pagoda". Il crollo di un grande muro può iniziare da una piccola crepa!

C. Stratagemmi delle battaglie di attacco, ovvero i metodi per pianificare l'offensiva e cogliere di sorpresa l'avversario.

13. Battere l'erba per estirpare i serpenti. Fare qualcosa di insolito ma spettacolare ("colpire l'erba") per provocare la reazione del nemico ("spaventare il serpente"), facendogli rivelare la sua strategia, i suoi comportamenti, la sua psicologia. Avendo una migliore conoscenza del contendente, si potrà attivare la corretta strategia offensiva.

14. Prendere a prestito un cadavere per far risorgere la sua anima. Si incita a far rivivere qualcosa dal passato, riportando in vita vecchie ideologie, tradizioni o costumi per poi reinterpretarli in base alle proprie finalità. Se non si possiedono discendenze, legittimazioni o titoli per porsi in primo piano, si possono riesumare "cadaveri" dal passato per poi rifondere loro lo spirito.

15. Convincere la tigre a lasciare il covo di montagna. Mai ingaggiare un combattimento frontale con un potente avversario nel suo ambiente familiare. Attrarlo invece su un terreno sconosciuto, a lui poco favorevole, per renderlo inoffensivo e vulnerabile. Per stanare la tigre occorre comprendere la sua psicologia e usare esche idonee per condurla in trappola.

16. Allentare la presa per serrarla. L'avversario in fuga, se incalzato, può rivoltarsi e opporsi con la forza della disperazione. Se in trappola, può combattere fino alla morte. È pertanto opportuno illudere il nemico di avere una concreta possibilità di fuga. Tallonarlo senza metterlo alle strette. Concedergli respiro senza lasciarlo scappare via. In tal modo, il desiderio di fuga prevarrà sullo spirito di combattimento e condurrà gradualmente l'avversario allo sfinimento e ad arrendersi senza opporre resistenza.

(continua nel prossimo articolo)

Costruire il futuro

La casa è la realizzazione del sogno di una vita

WeberHaus progetta la casa secondo i vostri desideri e le vostre idee, ricorrendo ad uno degli architetti esperti di WeberHaus o ad un professionista di vostra fiducia. Non esiti a contattarci per maggiori informazioni.



WeberHaus[®]
Costruire il futuro

▶ Info: 0848 000 312

▶▶ www.WeberHaus.ch