

٣٣ استراتيجية للحرب

روبرت غرين

تعريف بالكاتب:

ولد روبرت غرين في ١٤ مايو ١٩٥٩، وهو كاتب ومتحدث أمريكي، (يُقال أنه يتحدث خمس لغات)، اشتهر بكتبه حول النفوذ والاستراتيجيات وإغراء. أَلَّف خمسة كتب من أكثر الكتب مبيعاً وهي ٤٨ قانوناً للسلطة، فن الإغراء، ٣٣ استراتيجية للحرب، القانون الخمسون (مع ٥٠ سنت) والإتقان...

نشأ روبرت غرين في لوس أنجلوس ودرس في جامعة كاليفورنيا، بركلي، ثم أكمل دراسته في جامعة ويسكونسن-ماديسون وحصل منها على درجة البكالوريوس في الأدب الكلاسيكي. قبل أن يصبح كاتباً، قَدَّر غرين أنه عمل في ٨٠ وظيفة بما في ذلك عامل بناء ومترجم ورئيس تحرير مجلة، وكاتب أفلام في هوليوود.

في عام ١٩٩٥، عمل غرين ككاتب في فابريكا وهي مدرسة للفن والإعلام في إيطاليا، والتقى بمنتج كتب يدعى جوست إفيرز. أَلَّف غرين كتاباً عن السلطة لصالح إفيرز وكتب عرضاً أصبح في نهاية المطاف ٤٨ قانوناً للسلطة. ويشير إلى أن هذه كانت نقطة التحول في حياته. يعيش غرين في لوس أنجلوس بالولايات المتحدة الأمريكية.

تعريف بالكتاب وأهميته:

كتاب "ثلاثة وثلاثون استراتيجية للحرب" من تأليف روبرت غرين (Robert Greene) يتعلق بموضوع الحروب والمعارك التي تُطبق على الإنسان في حياته اليومية التي أصبحت ساحة للقتال. يمنح كتاب "ثلاثة وثلاثون استراتيجية للحرب" القارئ معرفة عمليّة لمحاربة الجنود الذين يهاجموه في معارك حياته اليوميّة بجميع مستوياتها ونواحيها الاجتماعية والأخلاقية والدينية وغيرها...

سواء إذا كنت في موقف حيث كنت في حاجة إلى مقاومة عدو عنيد، سواء كان ذلك في استحواذ الشركات لشركتك أو في محاولة لممارسة الضغط لإجبارك لقبول شيء غير مقبول مثل التحسين القسري أو محاولة الغش، سوف تعرف بسرعة جداً لماذا الحرب جيدة، وقد تكون ضرورة لأمفراً منها حتى في أكثر البيئات سلمية. وتحت هذه الظروف قد يكون من الحكمة أن تتحول إلى كتاب روبرت غرين "٣٣ استراتيجية للحرب".

وتأتي أهمية الكتاب من كونه مُعتمد في قواعده على ممارسات أبرز الجنرالات وأدهاهم على مدى التاريخ; نابليون، جنكيز خان، الاسكندر العظيم والكثير من عباقرة الحروب... وقد ذكر المؤلف في مقدمته بأنَّ هذا الكتاب هو تكثيف للحكمة العابرة للأزمان التي تتضمنها دروس الحرب ومبادئها، وقد صُمِمَ الكتاب لكي يُسلِّحَكَ بمعرفة عملية ستمنحك خيارات وميزات لا تُحصى في التعامل مع المحاربين الخفيين الذين يُهاجمونكَ في معركة الحياة اليومية. يقع الكتاب في ٦٧٤ صفحة، وهو من الكتب المهمة كمقدمة لفهم استراتيجيات الحروب، وهو مقسَّم إلى خمسة أجزاء، كل منها يتناول مجموعة من الاستراتيجيات التي تتوافق مع حالة معينة، ونظرا لطول الكتاب فقد حاول كاتبه اختصاره وتلخيصه، قدر المستطاع، فوضع في هوامشه خلاصة الحكم والتجارب الواردة فيه.

في الملخص التالي موجز عن الاستراتيجيات الواردة في الكتاب كما جاء في أول النسخة المطبوعة، بالإضافة لرابط ملف فيه اختصار آخر أطول (٤٠ صفحة) لأهم ما ورد في الكتاب من أفكار.

ملخص محتوى كتاب ٣٣ استراتيجية للحرب للكاتب روبرت غرين

الجزء الأول: الحرب على الذات / ص ٢٩

١- صفحة ٣١: أعلن الحرب على أعدائك: (استراتيجية التضاد).

الحياة معركة وصراع أبديان، ولا يمكنك القتال بفعالية ما لم تحدد أعدائك. تعلّم كيف تُخرج أعدائك من مخابئهم، كيف تكشفهم عبر العلامات والإشارات التي تكشف عدوانيتهم، ثمّ ما إن يصبوا تحت ناظريك أعلن الحرب عليهم سراً. كما يقوم القطبان المتضادان في المغناطيس بخلق الحركة، فإن أعدائك المضادين لك يمكن أن يشحنوك بالهدف والاتجاه.

٢- صفحة ٤٩: لا تخض الحرب الأخيرة: (استراتيجية حرب العصابات الذهنية).

إن ما يثبط عزيمتك غالباً ويسبب لك التعاسة هو الماضي، عليك من وقت لآخر أن تشن حرباً على الماضي وأن تجبر نفسك على التفاعل مع اللحظة الراهنة. كن قاسياً على نفسك؛ لا تكرر المناهج المستنفدة نفسها، شن حرب عصابات على عقلك من دون أن تسمح بخطوط دفاع ثابتة، أو قلاع مكشوفة - اجعل كل شيء سائلاً ومتحركاً.

٣- صفحة ٦٧: في خضم الاضطراب لا تفقد حضورك الذهني: (استراتيجية التوازن).

في حمّى المعركة يميل العقل إلى فقدان اتزانه. من الجوهرى أن تبقى حاضر الذهن، ومحافظاً على قواك العقلية أياً كانت الظروف. زد من صلابة عقلك عبر تعريضه للمحن. وتعلّم أن تفصل نفسك عن فوضى ساحة المعركة.

٤- صفحة ٨٩: اخلق الإحساس بالإلحاح واليأس: (استراتيجية أرض الموت).

أنت أسوأ عدو لنفسك، تهدر وقتاً ثميناً حالماً بالمستقبل بدلا من أن تتخرط في الحاضر. اقطع صلاتك بالماضي وادخل إلى منطقة مجهولة حيث عليك الاعتماد على ذكائك وطاقتك لكي تجد مخرجاً. ضع نفسك في «أرض الموت» حيث ظهرك إلى الجدار وعليك أن تقاوم بكل شراسة لكي تخرج من هناك حياً.

الجزء الثاني: الحرب المنظمة (مع فريق عمل) / ص ١٠٧

٥- صفحة ١٠٩: تفادى فخاخ التفكير الجماعي: (استراتيجية القيادة والسيطرة)

إن مشكلة قيادة أي مجموعة هي أن الناس يملكون أجنداتهم الخاصة بصورة لا يمكن تفاديها. عليك أن تخلق سلسلة قيادة لا يشعر الناس فيها أنهم مقيدون بسلطتك لكنهم يتبعون قيادتك لهم. اخلق إحساساً بالمشاركة، لكن لا تقع في فخ التفكير الجماعي (اللاعقلانية التي تنتج عن اتخاذ القرار بصورة جماعية).

٦- صفحة ١٢٩: وزع قواك: (استراتيجية الفوضى المسيطر عليها)

العنصران الجوهريان في الحرب هما السرعة والتكيف؛ أي: القدرة على التحرك بسرعة واتخاذ القرار دون الرجوع إليك.

اجعل قواك مراوغة ولا يمكن وقفها عبر مداها بروح الحملة، "كلفهم بالمهمة.. ثم دعهم ينطلقون"

٧- صفحة ١٤٣: حوّل حرك إلى حملة مقدسة: (استراتيجيات الروح المعنوية)

إن سر تحفيز الأشخاص والحفاظ على روحهم المعنوية هو دفعهم إلى التفكير أقلّ بذواتهم والتفكير أكثر بالمجموعة. أشركهم في قضية: في حملة مقدسة ضدّ جيش يكرهونه. اجعلهم يرون أن نجاتهم مرتبطة بنجاح الجيش برمته.

الجزء الثالث: الحرب الدفاعية / ص ١٦٩

٨- صفحة ١٧١: اختر معاركك بعناية: (استراتيجية الاقتصاد التام)

نملك جميعاً قدرات محدودة - طاقتنا ومهاراتنا يمكن أن توصلنا إلى حدّ معين لا نستطيع تجاوزه. عليك أن تعرف قدراتك وتنتقي معاركك بعناية.

فكر في التكاليف غير المنظورة للحرب: خسارة الوقت، هدر الرصيد السياسي، وعدو نكد تواق إلى الانتقام. أحياناً من الأفضل الانتظار؛ أن تحارب عدوك سراً بدلاً من مواجهته مباشرة.

٩- صفحة ١٩١: اقلب الطاولة: (استراتيجية الهجوم المضاد)

تعرّضك المبادرة إلى الهجوم للضرر في أغلب الأحيان: فأنت تكشف استراتيجيتك وتحدّ من خياراتك... عوضاً عن ذلك اكتشف قوة الإحجام واترك الآخر يتحرك أولاً؛ مما يمنحك المرونة لكي تقوم بهجوم مضاد من أي زاوية. إذا كان خصومك عدوانيين انصب لهم الشرك حتى يشنوا هجوماً متسرعاً يضعهم في موقع ضعيف.

١٠- صفحة ٢١١: أوجد وضعاً مهديداً: (استراتيجيات الردع)

أفضل طريقة لصد المعتدين هي منعهم من مهاجمتك من الأساس. ابن صيتاً عن نفسك بأنك مجنون بعض الشيء. وأن قتالك لا يعود بالفائدة. انعدام اليقين أفضل أحياناً من التهديد المعلن: إذا لم يكن خصومك متأكدين ما الذي سيكلفهم العبث معك فلن يرغبوا باكتشاف ذلك.

١١- صفحة ٢٣١: قايض المكان بالزمن: (استراتيجية فض الاشتباك)

إن التراجع في وجه عدو قوي ليس علامة على الضعف، بل دلالة على القوة أحياناً. فحين تقاوم إغراء الرد على معتد تشتري لنفسك وقتاً ثميناً: الوقت لتتعاوى، لتفكر، لتكسب مسافة تساعدك على رؤية الصورة الشاملة.... أحياناً يمكنك أن تتجزر معظم ما تريد من دون أن تفعل شيئاً.

الجزء الرابع: الحرب الهجومية / ص ٢٤١

١٢- صفحة ٢٤٣: اخسر المعارك لكن اربح الحرب: (الاستراتيجية الشاملة)

إن الاستراتيجية الشاملة هي فن النظر لأبعد من ساحة المعركة والقيام بالحسابات المسبقة، وهي تستلزم أن تركز على هدفك الأساسي وتخطط للوصول إليه.

دع الآخرين ينشغلون في تفاصيل المعركة، ويبتهجون بانتصاراتهم الصغيرة، لأن الاستراتيجية الشاملة ستأتي لك بالجائزة الكبرى: أن تكون من يضحك أخيراً.

١٣- صفحة ٢٧١: اعرف عدوك: (استراتيجية الاستخبارات)

ينبغي ألا يكون هدف استراتيجياتك مواجهة جيش ما، بقدر ما هو مواجهة العقل الذي يقف وراءه، فإذا فهمت كيف يعمل هذا العقل ستمتلك مفتاح الخداع والسيطرة. درب نفسك على قراءة الناس، والتقاط الإشارات التي يرسلونها بطريقة غير واعية حول أفكارهم ونواياهم الدفينة.

١٤- صفحة ٢٩١: تغلب على المقاومة بالسرعة والمباغته: (استراتيجية الهجوم الخاطف)

في عالم يكثر فيه البشر غير الحاسمين وشديدي الحذر، فإن استعمال القوة سيحقق لك القوة. «الضرب أولاً» وقبل أن يتسنى لخصومك الوقت للتفكير أو الاستعداد، سيجعلهم انفعالين وفاقدي التوازن وعرضة لارتكاب الأخطاء.

١٥- صفحة ٣٠١: سيطر على الديناميكية: (استراتيجيات الضغط)

يسعى الناس دوماً للسيطرة عليك، الطريقة الوحيدة حتى تصبح لك اليد الطولى هي أن تجعل لعبتك من أجل السيطرة أكثر نكاهاً وتبصراً.

بدلاً من أن تحاول السيطرة على كل حركة يقوم بها الطرف الآخر، اعمل على تعريف طبيعة العلاقة نفسها، انقل الصراع إلى منطقة تختارها مغيراً الإيقاع والأولويات بالاتجاه الذي يناسبك، ناور لكي تسيطر على عقل خصومك ضاغطاً على أزرارهم العاطفية ومجبراً إياهم على ارتكاب الأخطاء.

١٦- صفحة ٣٢٥: اضربهم حيث يؤلم: (استراتيجية مركز الجاذبية)

كل شخص لديه مصدر قوة يعتمد عليه، حين تنظر إلى منافسيك ابحث تحت السطح عن هذا المصدر، مركز الجاذبية الذي يتمحور حوله كل شيء. ضرب العدو هناك سيصيبه بألم رهيب. ابحث عن أكثر الأمور التي يحتفي بها الطرف الآخر ويحاول حمايتها، لأنه المكان الذي ينبغي أن تفكر بضربه.

١٧- صفحة ٣٣٧: اهزمهم بالمفروق: (استراتيجية فرق تسد)

حين تنظر إلى أعدائك لا يخفك مظهرهم العام؛ بل انظر إلى الأجزاء التي تكوّن الكل عبر فصل الأجزاء عن بعضها وزرع بذور الفرقة والانقسام من الداخل يمكنك أن تضعف وأن تهزم حتى أقوى الأعداء.

حين تواجه مشكلات أو أعداء؛ حول المشكلة الكبيرة إلى أجزاء صغيرة يُمكن أن تهزم.

١٨- صفحة ٣٥٩: اكشف وهاجم الخاصرة الضعيفة لعدوك: (استراتيجية الالتفاف)

حين تهاجم الناس مباشرة فإنك تصلب مقاومتهم وتجعل مهمتك أصعب بكثير؛ هناك طريقة أفضل: ركّز انتباه عدوك على المقدّمة ثم هاجمه عند الخاصرة في أقلّ مكان يتوقعه. ضع الطعم لاستدراج أعدائك كاشفا عن ضعفهم، ثم اضربهم من الجانب. تذكر: الطريقة الوحيدة ليصبح أعداؤك عنيدين هي مهاجمتهم من المقدمة.

١٩- صفحة ٣٧٧: حاصر العدو: (استراتيجية التدمير)

يستغل الناس أي ثغرة في دفاعاتك لكي يهاجموك وينتقموا منك، فلا توفر لهم أي ثغرات. السرّ هو أن تغلف أعداءك؛ أن تمارس عليهم ضغطاً مستمراً ومن كل الجهات وتهمين على انتباههم، وتقل عليهم المنافذ على العالم الخارجي. وأخيراً حين تشعر بوهن عزيمتهم: اسحق قوة إرادتهم عبر تضيق الأنشطة.

٢٠- صفحة ٣٩١: ناورهم حتى يضعفوا: (استراتيجية الثمار اليانعة)

مهماً كنت قوياً فإن خوض المعارك الدائمة مع الآخرين أمر مرهق ومكلف وغير خلاق. يفضل الاستراتيجيون الحكماء عموماً فن المناورة -حتى قبل بدء المعركة- يجدون طرقاً يوصلون بها أعداءهم إلى أوضاع ضعيفة يصبح معها النصر سهلاً وسريعاً. اخلق الحيرة؛ ابتكر مناورات تمنحهم خيارات عدة، لكن جميعها سيء.

٢١- صفحة ٤١٧: فاوض أثناء التقدم: (استراتيجية الحرب الدبلوماسية)

قبل وخلال أي مفاوضات عليك أن تستمر بالتقدم، وخلق ضغط دائم يجبر الطرف الآخر على الموافقة على تسوية بشروطك أنت. كلما أخذت أكثر يمكنك أن تعطي في المقابل بتتابع لا معنى له. أنشئ لنفسك سمعة بأنك رجل صلب وغير مساوم، بحيث يكون الناس مستنفرين حتى قبل لقاءك.

٢٢- صفحة ٤٣٥: اعرف كيف تنهي المسائل: (استراتيجية الخروج)

يتم الحكم عليك في هذه العالم عبر الطريقة التي تنهي فيها المسائل. إن النهاية غير المكتملة أو الفوضوية يظل يتردد صداها لسنوات. يقوم فن إنهاء المسائل على معرفة متى تتوقف. إن ذروة الحكمة الاستراتيجية هي أن تتجنب جميع النزاعات التي لا مخارج واقعية لها.

الجزء الخامس: الحرب غير التقليدية أو القدرة / ص ٤٥٥

٢٣- صفحة ٤٥٧: اصنع خليطاً متيناً من الواقع والخيال: (استراتيجيات التصورات الخاطئة)

بما أن جميع الكائنات لا تستطيع الاستمرار والنجاة من دون القدرة على رؤية ما يجري حولها أو الإحساس به لذلك فعليك أن تصعب على أعدائك معرفة ما يجري من حولهم، بما في ذلك ما الذي تفعله أنت، «قم بتغذية توقعاتهم، وفبرك واقعاً يلبي رغباتهم، وسيخدعون أنفسهم بأنفسهم». إن أفضل طرق الخداع تعتمد على الغموض، وعلى خلط الواقع بالخيال بحيث يصعب تمييز أحدهما عن الآخر. سيطر على تصورات الناس عن الواقع فتسيطر عليهم.

٢٤- صفحة ٤٧٧: اسلك الطريق غير المتوقع: استراتيجية (الاعتيادي - الاستثنائي)

يتوقع الآخرون أن تكون تصرفاتك متطابقة مع أنماط وأعراف معروفة. إن مهمتك كاستراتيجي هي أن تخلخل توقعاتهم... أولاً افعل شيئاً اعتيادياً وتقليدياً لكي تثبت صورتهم عنك، ثم اضربهم بتصرف استثنائي فتحدث فيهم رعباً أكبر. «أحياناً يكون الاعتيادي استثنائياً لأنه لم يكن متوقعاً».

٢٥- صفحة ٥٠٥: سيطر على التفوق الأخلاقي: (استراتيجية زعم الحق)

في عالم سياسي، ينبغي أن تبدو قضيتك أكثر عدالة من قضية العدو، عبر التشكيك بدوافع أعدائك وإظهارهم بمظهر الأشرار تضييق قاعدة دعمهم وقدرتهم على المناورة... وحين تتعرض أنت نفسك لهجوم أخلاقي من عدو ذكي، لا تغضب أو تنتحب، بل رد على النار بالنار.

٢٦- صفحة ٥٢١: احرمهم من الأهداف: (استراتيجية الفراغ)

إن الإحساس بالفراغ - الصمت، العزلة، الإقصاء عن الحركة - لا يُحتمل بالنسبة إلى معظم الناس... لا تمنح أعدائك أي هدف يهاجمونه؛ كن خطراً إنما متملصاً وخفياً، وتفرج عليهم وهم يتبعونك إلى الفراغ.

بدلاً من المعارك المباشرة قم بهجمات جانبية وقرصات خفيفة مستفزة إنمأ مؤذية.

٢٧- صفحة ٥٣٩: اظهر بمظهر من يعمل من أجل مصالح الآخرين بينما تعزز مصالحك:
(استراتيجية التحالف)

الطريقة المثلى لكي تتقدم بقضيتك بأقل جهد ممكن وأقل سفك للدماء، هو أن تخلق شبكة متغيرة من الحلفاء، جاعلاً الآخرين يعوّضون عن النواقص التي لديك، والقيام بأعمالك القذرة، وخوض حروبك بدلاً منك. وفي الوقت نفسه اعمل على زرع الشقاق في تحالفات العدو وإضعافه عبر عزله.

٢٨- صفحة ٥٦١: قَدِّم لأعدائك حبلًا كافيًا لكي يشنقوا أنفسهم بأنفسهم: (استراتيجية التفوق على الآخر)

غالباً لا تأتي أعظم مخاطر الحياة من الأعداء الخارجيين، بل من الزملاء المفترضين أو الأصدقاء، الذين يزعمون العمل من أجل قضية مشتركة بينما يُخَطِّطُونَ لتدميرنا. اعمل على بث الشكوك والاضطراب فيهم، وادفعهم إلى التفكير كثيراً والتصرف بدفاعية. ادفعهم إلى أن يشنقوا أنفسهم بأنفسهم عبر نوازعهم التدميرية ممّا يرفع عنك الملامة ويبقيك نظيفاً.

٢٩- صفحة ٥٨٣: خذ قضمات صغيرة: (استراتيجية الأمر الواقع)

إذا بدوت شديد الطموح فإنك تثير استياء الآخرين، فالنهوض السريع إلى القوة خطير ويولد الحسد وعدم الثقة والريبة... الحل الأفضل غالباً هو: أن تصل عبر قضماتٍ صغيرة، أن تبتلع مناطق صغيرة وتلعب على قلة انتباه الناس... وقبل أن يدرك الآخرون ذلك تكون قد راكمت إمبراطورية كاملة.

٣٠- صفحة ٥٩٥: اخترق عقولهم: (استراتيجية التواصل)

الاتصال أو التواصل هو نوع من الحرب؛ ساحة المعركة فيها هي العقول المقاومة والمدافعة عن الناس الذين تريد التأثير بهم. الهدف هو أن تتقدم، وأن تخترق دفاعاتهم وتهمين على عقولهم. تعلم أن تتسلل بأفكارك إلى ما وراء خطوط العدو مرسلًا الرسائل عبر التفاصيل الصغيرة، مستدرجاً الناس للوصول إلى الاستنتاج الذي تريده، وهم يعتقدون أنهم وصلوا إليه بأنفسهم.

٣١- صفحة ٦١٥: دَمِر مِنَ الدَاخِل: (استراتيجية الجبهة الداخلية)

حين تتسلل إلى صفوف عدوك وتعمل من الداخل على إسقاطه فإنك تحرمه من التفاعل، وهذه ميزة مطلقة. لكي تأخذ شيئاً تريده لا تقاتل أولئك الذين يملكونه، بل انضم إليهم؛ ثم حاول الحصول عليه تدريجياً أو انتظر اللحظة المناسبة لتعد لانقلاب.

٣٢- صفحة ٦٣٣: سيطر بينما تظهر بمظهر الخاضع: (استراتيجية العدوانية المستكينة - السلبية)

في عالم تهيمن عليه الاعتبارات السياسية فإن الشكل الأكثر تأثيراً من العدوانية هو تلك المخفية: العدوانية الكامنة وراء ظاهر مذعن وحتى مُحِب. حين تطبق استراتيجية العدوانية السلبية فإنك تبدو متماشياً مع الناس ولا تُظهر أي مقاومة؛ لكنك عملياً تهيمن على الوضع. فقط احرص على إخفاء عدوانيتك جيداً بحيث يمكنك إنكار وجودها.

٣٣- صفحة ٦٥٣: ازرع بذور القلق والذعر عبر أعمال إرهابية: (استراتيجية رد الفعل المتسلسل)

يمثل الإرهاب الطريقة القصوى لشل إرادة الناس للمقاومة ولتدمير قدرتهم على التخطيط لرد استراتيجي... الهدف من الحملة الإرهابية ليس تحقيق النصر في ساحة المعركة بل التسبب بأقصى قدر من الفوضى واستفزاز الطرف الآخر للقيام بردة فعل يائسة. أفضل استراتيجية مضادة للإرهاب أن يحافظ ضحاياه على توازنهم. في وجه حملة إرهابية فإن عقلانية المرء هي خط دفاعه الأخير.

٣٣ استراتيجية في الحرب

- ١- أعلن الحرب على أعدائك: (استراتيجية التضاد).
- ٢- لا تخض الحرب الأخيرة: (استراتيجية حرب العصابات الذهنية).
- ٣- في خضم الاضطراب لا تفقد حضورك الذهني: (استراتيجية التوازن).
- ٤- اخلق الإحساس بالإلحاح واليأس: (استراتيجية أرض الموت).
- ٥- تفادى فخاخ التفكير الجماعي: (استراتيجية القيادة والسيطرة)
- ٦- وزع قواك: (استراتيجية الفوضى المسيطر عليها)
- ٧- حوّل حربك إلى حملة مقدسة: (استراتيجيات الروح المعنوية)
- ٨- اختر معاركك بعناية: (استراتيجية الاقتصاد التام)
- ٩- اقلب الطاولة: (استراتيجية الهجوم المضاد)
- ١٠- أوجد وضعاً مهدّداً: (استراتيجيات الردع)
- ١١- قايض المكان بالزمن: (استراتيجية فض الاشتباك)
- ١٢- اخسر المعارك لكن اربح الحرب: (الاستراتيجية الشاملة)
- ١٣- اعرف عدوك: (استراتيجية الاستخبارات)
- ١٤- تغلب على المقاومة بالسرعة والمباغرة: (استراتيجية الهجوم الخاطف)
- ١٥- سيطر على الديناميكية: (استراتيجيات الضغط)
- ١٦- اضربهم حيث يؤلم: (استراتيجية مركز الجاذبية)
- ١٧- اهزمهم بالمُفرّق: (استراتيجية فرق تسد)
- ١٨- اكشف وهاجم الخاصرة الضعيفة لعدوك: (استراتيجية الالتفاف)

- ١٩- حاصر العدو: (استراتيجية التدمير)
- ٢٠- ناورهم حتى يضعفوا: (استراتيجية الثمار اليناعة)
- ٢١- فاوض أثناء التقدم: (استراتيجية الحرب الدبلوماسية)
- ٢٢- اعرف كيف تنهي المسائل: (استراتيجية الخروج)
- ٢٣- اصنع خليطاً متيناً من الواقع والخيال: (استراتيجيات التصورات الخاطئة)
- ٢٤- اسلك الطريق غير المتوقع: استراتيجية (الاعتیادي - الاستثنائي)
- ٢٥- سيطر على التفوق الأخلاقي: (استراتيجية زعم الحق)
- ٢٦- احرمهم من الأهداف: (استراتيجية الفراغ)
- ٢٧- اظهر بمظهر من يعمل من أجل مصالح الآخرين بينما تعزز مصالحك: (استراتيجية التحالف)
- ٢٨- قدّم لأعدائك حبلاً كافياً لكي يشنقوا أنفسهم بأنفسهم: (استراتيجية التفوق على الآخر)
- ٢٩- خذ قضمات صغيرة: (استراتيجية الأمر الواقع)
- ٣٠- اخترق عقولهم: (استراتيجية التواصل)
- ٣١- دمّر من الداخل: (استراتيجية الجبهة الداخلية)
- ٣٢- سيطر بينما تظهر بمظهر الخاضع: (استراتيجية العدوانية المُستكينة - السلبية)
- ٣٣- ازرع بذور القلق والذعر عبر أعمال إرهابية: (استراتيجية رد الفعل المتسلسل)