



— 18 —

IL DOSSIER DELL'INGANNO NEI 36 STRATAGEMMI DISSIMULAZIONE E DISINFORMAZIONE

GASTONE BRECCIA

La teoria militare cinese classica attribuisce grande importanza non solo allo spionaggio – tema al quale Sun Tzu dedica l'intero ultimo capitolo del suo celebre trattato – ma alla disinformazione, alla simulazione e, più in generale, a tutti i mezzi atti a trarre in inganno il nemico. L'analisi della raccolta anonima nota come I 36 stratagemmi rivela come alcune delle più suggestive «regole segrete della guerra» possano trovare applicazione nel campo dell'intelligence e abbiano un valore che va ben oltre l'epoca in cui furono elaborate.

Nella conoscenza del nemico sta il segreto della vittoria: è questo uno dei principi fondamentali del celebre *Bingfa* del maestro Sun (Sun Tzu, o Sunzi), meglio noto come *L'arte della guerra*. In modo speculare, nascondere le proprie forze e le proprie reali intenzioni è essenziale per impedire che l'avversario possa manovrare efficacemente. Non si tratta di azioni solo passive: è necessario «simulare il pieno dove c'è il vuoto», «assumere la mutevole forma dell'acqua», «nascondere il pugnale dietro il sorriso».

Il nemico va messo nella condizione non solo di ignorare quel che può essergli utile per pianificare una campagna, ma di convincersi erroneamente di possedere informazioni corrette.

Come si legge nel primo capitolo del *Bingfa*

Le questioni belliche seguono il *Dao* dell'inganno. Perciò, se si è capaci bisogna mostrarsi incapaci, e se si è attivi bisogna mostrarsi inattivi. Quando si è vicini bisogna dare l'impressione di essere lontani, e quando si è lontani quella di essere già vicini. Si tenti il nemico facendolo sentire in vantaggio, e lo si schiacci fingendosi confusi [...] Questi sono i mezzi con cui uno stratega si impone, sempre che non li divulghi in precedenza¹.

Per conquistare la vittoria in guerra bisogna seguire dunque la Via (*Dao*) dell'inganno: la dissimulazione delle proprie intenzioni e della propria forza è essenziale, come pure l'acquisizione di informazioni sul nemico che consentano di adottare le strategie più adatte a confonderlo e a sconfiggerlo. All'impiego dei diversi tipi di agenti – informatori locali, infiltrati nell'apparato militare nemico, doppiogiochisti, spie «votate alla morte» perché inviate in territorio ostile con false informazioni, esploratori inviati in ricognizione e destinati quindi a tornare e fare rapporto – è dedicato l'intero ultimo capitolo del trattato di Sun Tzu, chiuso da un'affermazione che non lascia dubbi sull'importanza dello spionaggio e del controspionaggio:

Se un sovrano illuminato e un saggio generale usano come spie le persone più intelligenti, otterranno sicuramente dei grandi risultati. Tutto ciò è essenziale per la guerra².

Grazie alle informazioni che riesce a raccogliere e a quelle che riesce a occultare, dunque, un abile generale può vincere prima ancora di combattere. Questa è la teoria esposta nel *Bingfa*, che ha ispirato per oltre due millenni l'arte della guerra della Cina e dell'Estremo Oriente, dall'epoca degli 'Stati Combattenti' (450-221 a.C.) a Mao Zedong e Vo Nguyen Giap.

Per metterla in pratica bisogna fare ricorso a una serie di espedienti di vario genere, la cui conoscenza è stata tramandata da alcune altre opere, tra cui una breve ma ricchissima raccolta anonima di aforismi nota come *I 36 stratagemmi*.

1. SUN Tzu 2007, c. 1, pp. 23-24.

2. Ivi, c. 13, p. 94.

Si tratta di un testo piuttosto misterioso, probabilmente composto nella sua forma attuale in epoca Ming (1368-1644), ma riscoperto soltanto nel 1962, quando l'archivio dell'Istituto politico dell'Esercito di liberazione popolare cinese fece ristampare, per la circolazione interna e senza illustrazioni, un trattato di origini sconosciute [...] rinvenuto per caso nel 1941 da un certo Shu He in un negozio di Chengdu, capitale della provincia del Sichuan. Editto dalla tipografia Xinghua di Chengdu, sulla copertina portava scritto a grossi caratteri i *Trentasei stratagemmi* (*Sanshiliu-ji*) e accanto, a caratteri più piccoli, *Libro segreto dell'arte della guerra* [...] Il trattato contiene un breve testo introduttivo, una conclusione, e una parte centrale composta da trentasei paragrafi intitolati *il primo stratagemma*, *il secondo stratagemma* e così via. In ciascuno di essi il titolo è seguito dalla formula dello stratagemma, composta da tre o quattro ideogrammi e da un commento piuttosto astratto, spesso riferito al *Libro dei mutamenti* (*I-Ching*). Ogni paragrafo è poi completato da una spiegazione nella quale viene descritta l'applicazione concreta dello stratagemma sulla base di esempi tratti da episodi di storia cinese³.

Ogni stratagemma dovrebbe essere considerato come una figura a tre dimensioni: l'antica saggezza cristallizzata negli esagrammi oracolari dell'*I-Ching*, punto di riferimento imprescindibile; la tradizione del pensiero militare classico, con ampie citazioni dal *Bingfa* del maestro Sun; infine, le conoscenze pratiche ricavabili dalle cronache di circa quindici secoli di guerre, a partire dall'epoca degli 'Stati combattenti' fino al dominio della dinastia Song (960-1127).

Per comprendere i *Trentasei stratagemmi* bisogna tenere sempre presente l'intrecciarsi di questi diversi aspetti. Se il principio filosofico della compenetrazione degli opposti – l'elemento femminile yin, cui si riconnettono la debolezza, l'oscurità, l'astuzia, la ritirata, e quello maschile yang, a cui sono riconducibili invece la forza, la luce, le manovre palesi, l'attacco – è il filo conduttore del testo, le sue implicazioni militari si rivelano solo attraverso il costante riferimento alla teoria cinese del *Wu Dao*, la 'Via della guerra', e alla sua concreta attuazione sul campo, di cui il commento può fornire solo sporadiche tracce. In guerra, attacco (yang) e difesa (yin) non si escludono a vicenda: nessun generale, nel condurre una campagna militare, può fare ricorso solo all'uno o all'altra. Anche in un'azione offensiva, alcuni reparti saranno destinati a proteggere i fianchi o le retrovie di chi si avventura in territorio nemico; anche dopo un assalto vittorioso, sarà necessario serrare le file per respingere il contrattacco nemico, prima di avanzare nuovamente...

3. von SINGER 1990, pp. 16-17. La diffusione della raccolta *I 36 stratagemmi* venne giudicata «nociva per la società» da Mao Zedong, considerato un maestro del loro uso; Wu Gu, il membro dell'Istituto di politica di Pechino che si stava dedicando allo studio del trattato, poté pubblicarne l'edizione critica solo nel 1980, dopo la morte del Grande Timoniere (cfr. MAGI 2016, p. 9).

Questa compenetrazione degli opposti si appalesa in maniera meno evidente, ma altrettanto decisiva, nel campo della ricerca o dell'occultamento delle informazioni. Vero/falso; conoscere/ignorare; dubbio/certezza sono le antinomie fondamentali con cui il generale deve fare i conti.

Non è possibile, secondo logica, una conoscenza perfetta della forza del nemico e delle sue intenzioni, come non è possibile impedirgli totalmente di acquisire elementi utili sulla nostra situazione e i nostri piani. Chi deve guidare un esercito ha sempre dovuto confrontarsi con una situazione ambigua e in continua trasformazione: sa qualcosa del nemico ed è consapevole di avergli rivelato qualcosa, volontariamente o meno; ha degli indizi sull'entità e sulla dislocazione delle sue truppe, a volte persino sulla direzione dei suoi movimenti, ma sono informazioni che invecchiano in fretta. Ha delle certezze – probabilmente poche – e molti dubbi; ha la possibilità di prevedere cosa farà il suo avversario, ma deve mettere in conto una serie di variabili indipendenti che solo in parte è in grado di analizzare.

Per orientarsi nella 'nebbia della guerra' il generale possiede alcuni strumenti più o meno affidabili, esclusivamente umani fino a pochi decenni fa, oggi resi più duttili ed efficaci dai progressi della tecnologia. Ma la sostanza non cambia. Sun Tzu, Cesare e Napoleone potevano fare affidamento soltanto su spie ed esploratori, disertori, informatori; oggi si sono aggiunti gli occhi elettronici dei satelliti e dei droni, ma il problema di acquisire elementi per comprendere le intenzioni del nemico rimane di difficile soluzione, mentre è ovviamente ancora più complicato proteggere le proprie informazioni 'sensibili' e diffondere false notizie per confondere l'avversario.

I 36 *stratagemmi* non offrono consigli pratici sull'uso delle spie o su come contrastare gli agenti nemici. L'opera non è una sorta di 'manuale di intelligence': ma nella loro fitta trama di luci e ombre, nel gioco ambiguo tra uso, ostentazione e dissimulazione della forza, si riconoscono alcuni elementi chiave delle attività di spionaggio e controspionaggio che hanno valore universale. L'aforisma che apre la raccolta mette subito in evidenza l'importanza della dissimulazione in guerra: un abile comandante deve spostare le forze senza attirare l'attenzione dell'avversario, ed è quindi capace di:

solcare il mare all'insaputa del cielo.

Il significato, per una volta, è abbastanza chiaro: si può muovere allo scoperto e ingannare il nemico. In mare non ci sono nascondigli di fronte al cielo: eppure, proprio perché ci si muove allo scoperto, il nemico viene tratto in inganno. «Non si sospetta di ciò che sta sempre sotto gli occhi», aggiunge l'anonimo autore nella sua spiegazione. Se si deve nascondere un volume prezioso, il posto migliore può essere proprio in una libreria, in bella vista.

Lo stratagemma è efficace perché ci si aspetta che i segreti vengano mantenuti tali. Soprattutto nelle situazioni più critiche, è naturale pensare che un avversario agisca celando i propri obiettivi e i piani per conseguirli; di conseguenza si tende a dare poca importanza a ciò che avviene alla luce del sole e chi agisce in modo scoperto può riuscire a ingannare e cogliere di sorpresa il nemico.

Il principio della dissimulazione del movimento – o, meglio, della direzione che si vuole dare allo sforzo decisivo – diventa esplicito in uno dei più celebri testi dell'intera raccolta, il VI, ripreso da Mao Zedong nel suo trattato sulla guerriglia:

creare scompiglio a oriente e attaccare a occidente.

Anche in questo caso, la formulazione è nitida, il concetto è chiaro, le implicazioni sono molteplici. Lo si potrebbe definire 'lo stratagemma dell'attacco diversivo' e, in effetti, sono molte le campagne militari o le battaglie decise a vantaggio di chi ha saputo applicare con audacia questo principio. Ma si tratta spesso di una linea d'azione rischiosa, come dimostra l'esito del più titanico scontro aeronavale che la storia ricordi, la battaglia del Golfo di Leyte (23-26 ottobre 1944). La marina nipponica concepì un piano basato sul sesto stratagemma: le ultime portaerei disponibili, affidate all'ammiraglio Ozawa, vennero utilizzate come 'forza esca' per 'creare scompiglio a oriente' (in realtà a settentrione) e far allontanare la principale flotta americana (la Terza di Halsey) dalle acque del golfo di Leyte, dove si stavano svolgendo gli sbarchi; navi da trasporto e mezzi anfibi sarebbero rimasti così senza protezione e su di loro si sarebbe dovuto abbattere il 'colpo di maglio' delle squadre di incrociatori e corazzate agli ordini degli ammiragli Kurita e Nishimura, destinate a convergere, rispettivamente da ovest e da sud, verso Leyte. Lo stratagemma riuscì perché Halsey si lasciò trarre in inganno e spostò l'intera Terza Flotta verso nord per contrastare la falsa minaccia di Ozawa; ma le forze statunitensi erano ormai tanto superiori a quelle giapponesi che le sole navi della Settima Flotta di Kinkaid, rimaste a protezione del golfo di Leyte, furono comunque sufficienti a sventare l'attacco principale nemico (battaglie dello stretto di Surigao e del mare di Samar, 25 ottobre), mentre Halsey annientava il gruppo di portaerei-esca di Ozawa (battaglia di capo Engaño, 25-26 ottobre). La Marina nipponica uscì praticamente distrutta dalla furiosa serie di scontri aeronavali [...] Il sesto «è uno stratagemma assai rischioso», come si legge nel Commento

classico: quando le forze disponibili sono molto inferiori a quelle nemiche, una loro ulteriore suddivisione può portare al disastro anche se il comandante avversario cade nel tranello⁴.

La condizione necessaria per il successo, dunque, è la corretta valutazione della forza del nemico in relazione alla propria, nonché della sua capacità di reagire con prontezza una volta che l'inganno venga scoperto e questo – prima o poi – inevitabilmente accade.

La dissimulazione del piano d'attacco può assumere anche altre forme più classiche, che non prevedono una manovra diversiva quanto un vero e proprio mascheramento dell'intenzione ostile.

È il precetto del X stratagemma,

nascondere la lama dietro il sorriso,

che ci fa misurare, senza ipocrisia, la grande distanza che nella tradizione cinese separa l'etica dall'arte della guerra. Distanza ovvia e naturale, del resto: quando è in gioco il destino di stati e popoli, considerazioni relative a una pretesa «correttezza morale» vanno messe da parte, a meno di non voler condurre i propri uomini (della cui vita si è responsabili) alla rovina. Il nemico va sconfitto con tutti i mezzi che si hanno a disposizione: forza e astuzia, 'durezza' e 'cedevolezza', dissimulazione e aperta provocazione. Sarebbe da stolti mostrare il pugnale che sta per vibrare il colpo, e persino avvicinarsi all'avversario con lo sguardo truce, in modo da metterlo sull'avviso.

Le varianti della dissimulazione sono molte, anche più raffinate del «nascondere il pugnale dietro il sorriso». Il XXVII stratagemma, ad esempio, consiglia una linea d'azione non facile da applicare:

fingersi stolti ma non folli.

Il significato non è immediatamente comprensibile. Bisogna spiegare la diversa accezione dei due termini – stolto e folle – nella traduzione italiana: «stolto» è l'imbelle, chi non sa quale decisione prendere e rimane quindi inattivo; «folle» è chi, pur non avendo deciso quale strada prendere, si agita e si muove senza scopo. Bisogna quindi *fingere* incapacità di agire, mentre si preservano le forze; simulare una sorta di paralisi, che può indurre il nemico a nutrire un'eccessiva fiducia nei propri mezzi, ma essere pronti a colpire alla prima occasione favorevole.

4. MAGI 2016, pp. 56-57.

Dissimulare intelligenza e audacia per non suscitare sospetti; indurre quindi il nemico a sottovalutarci, cosa che lo renderà imprudente e vulnerabile; attendere con pazienza senza agitarsi inutilmente – senza «fare il folle», dunque – per colpire al momento opportuno. I lettori di *Guerra e pace*, a questo punto, avranno già in mente quale personaggio del romanzo di Tolstoj possa essere considerato un maestro nel 'fingersi stolto ma non folle': il generale Michail Kutuzov (1745-1813). La descrizione della sua ingombrante pazienza, della sua ostentata stolidità impassibile è indimenticabile: i giovani brillanti ufficiali dello zar lo considerano 'stupido', dominandosi a stento, e si arrovellano perché il comandante in capo non agisca ma si limiti a contenere i danni, a dilatare il tempo e lo spazio della campagna in attesa che il nemico si cacci nei guai da solo, avanzando oltre le proprie possibilità logistiche verso il cuore dell'inverno russo. Kutuzov inganna il nemico più forte inducendolo a credere che la sua condotta sia dettata dall'incapacità, non dal calcolo: in realtà sa benissimo quello che vuole, ma nelle prime fasi della campagna non può affrontare Napoleone in battaglia, perché verrebbe certamente sconfitto. Quindi, come si legge nel Commento classico al XXVII stratagemma, «fingere di non sapere ma in realtà sapere; fingere di non agire e effettivamente non poter agire, oppure poter agire più tardi»⁵.

Il *Dao* della vittoria insegna che bisogna impadronirsi della mente del nemico, indurlo a fare ciò che si rivelerà per lui dannoso. Uno dei metodi più efficaci per ottenere questo risultato, come abbiamo visto, consiste proprio nel dissimulare le proprie azioni, le proprie intenzioni e le proprie qualità; un altro sistema, in alcuni casi anche più efficace, è quello di indurre il nemico a dubitare di ciò che sa e di ciò che vede. Uno dei più suggestivi stratagemmi della raccolta è il VII, semplice nella formulazione ma – come spesso accade – dalle implicazioni non certo banali:

generare qualcosa dal nulla.

Dal non essere nasce l'essere: la filosofia cinese insiste spesso sulla forza creatrice contenuta nel vuoto. In campo strategico, questo significa confondere il nemico convincendolo della realtà delle illusioni; ovvero, facendogli credere che una minaccia inesistente sia da prendere in seria considerazione, e inducendolo quindi a schierare le proprie forze in maniera che finirà per rivelarsi dannosa. L'inganno genera qualcosa dal nulla; i suoi effetti possono essere più o meno profondi e duraturi, ma c'è il vantaggio che non ci si espone comunque a particolari rischi.

5. Ivi, p. 128.

Gli alleati applicarono il VII stratagemma prima dello sbarco in Normandia, facendo di tutto per convincere il nemico che l'assalto alla Festung Europa sarebbe stato guidato dalla 3^a Armata di Patton attraverso il passo di Calais: i grandi accampamenti e i mezzi ammassati per l'invasione in quel settore erano falsi, come le trasmissioni radio e le informazioni lasciate filtrare ad arte.

Fu un successo: in Normandia, il 6 giugno 1944, solo le guarnigioni costiere erano pronte ad affrontare l'assalto anfibio, mentre le forze corazzate germaniche erano schierate più a nord, alle spalle del settore dove l'alto comando della Wehrmacht si aspettava lo sbarco.

La raccolta comprende uno stratagemma, correlato al VII, che non consiglia però di generare nel nemico apprensione per una minaccia inesistente, ma di ingannarlo attraverso l'ostentato dispiegamento di una forza che non si possiede. La sua formulazione è evidente solo per chi sia a conoscenza di un aneddoto legato all'imperatore Yangdi, della dinastia Sui (581-618), il quale «per impressionare i mercanti in arrivo dall'Asia Centrale in inverno, ordinava che tutti gli alberi spogli della capitale Loyang venissero rivestiti con fiori di seta per imitare la primavera. Ma queste astuzie non riuscirono a ingannare i visitatori, che gli chiesero come mai non usasse la seta per rivestire i mendicanti coperti di stracci che affollavano le strade»⁶.

Ricordando la (peraltro inefficace) astuzia di Yangdi, il XXIX stratagemma consiglia allora di:

far sbocciare i fiori sull'albero.

È un espediente da usare con molta cautela: basta poco a smascherare la messinscena, rivelando in una luce ancora più cruda la miseria che si tenta di nascondere. In guerra le implicazioni sono chiare: se il nemico non cade nell'inganno, se non si lascia impressionare dal primo, falso sfoggio di potenza, il suo attacco si abatterà con forza devastante su un esercito che non ha i mezzi per sostenerlo. Bisogna quindi che la disinformazione sia molto convincente, altrimenti è meglio tenersi pronti a una rapida manovra evasiva.

Il XXIX ha un suo logico completamento nel XXXII,

lo stratagemma della città vuota.

6. Cfr. YUAN 1991, pp. 163-164.

In questo caso il consiglio è di non mascherare la debolezza, ma ostentarla. Il nemico, trovandosi di fronte a mura e porte sguarnite, resterà disorientato e in preda al dubbio. Il vuoto è una condizione innaturale per una città: incute timore in chi le si avvicina e fa sospettare un tranello, o il pericolo di un'epidemia, o una maledizione divina... «Porta aperta guarda casa», si dice in Toscana: ovvero, se non si può lasciare qualcuno a sorvegliare la propria dimora, meglio che l'ingresso sia spalancato, perché questo farà credere che ci sia qualcuno all'interno, allontanando i ladri che avevano pensato di poter agire indisturbati. Il XXXII stratagemma costituisce dunque un esempio piuttosto raffinato di disinformazione: mostrare qualcosa che sarebbe naturale tener ben nascosto a una forza ostile. Per essere efficace presuppone però una totale fiducia nel proprio controspionaggio, perché è chiaro che l'avversario, se dovesse ricevere dai suoi informatori la notizia che la città è davvero vuota, se ne impadronirebbe senza colpo ferire.

Il problema delle spie nemiche è il tema del XXXIII,

lo stratagemma della spia convertita,

che è bene leggere accompagnato, rispettivamente, dalla Spiegazione e dal Commento classico originali:

- il dubbio nel dubbio. Quando si ottiene la collaborazione [della spia nemica] tra noi, non siamo noi che perdiamo;
- con la spia si semina il dubbio e la gelosia tra il nemico; con la spia convertita si spia il nemico grazie alle sue stesse spie.

Il dubbio: in guerra i comandanti lottano costantemente con le ombre, con i limiti della propria conoscenza, con il bisogno di prendere decisioni critiche sulla base di notizie incomplete o sospette. Quando s'individua un agente nemico, conviene non smascherarlo e metterlo in condizione di non nuocere, ma passargli informazioni false, che lui trasmetterà senza sospettare nulla. Durante i decenni della Guerra fredda, casi del genere furono abbastanza frequenti, anche se, per ovvi motivi, non vennero mai resi di pubblico dominio.

Di tutto il complesso gioco dello spionaggio, la 'conversione' di un informatore è uno degli aspetti più delicati e controversi, una partita difficile, sempre sul filo dell'incertezza, ma che può dare grandi risultati.

Sun Tzu, come già rammentato, dedica l'intero XIII e ultimo capitolo del *Bingfa* al problema delle spie. Ne distingue cinque tipi, ma mette in guardia sulla difficoltà di servirsene in modo appropriato:

chi non è profondamente saggio non le può utilizzare; chi non è giusto e umano non può farle agire; chi non è sottile e astuto non può ottenerne la verità⁷.

Delle cinque categorie, i 'doppiogiochisti' sono la più importante: se impiegati con abilità, infatti, questi 'convertiti' possono rendersi utili, non solo creando disordine nel sistema informativo e quindi nei processi decisionali del nemico, ma facilitando l'azione di tutti gli altri tipi di agenti. Ancora Sun Tzu, nel XIII capitolo:

è necessario individuare gli agenti che il nemico ha inviato a spiare, corrompendoli con offerte vantaggiose, istruendoli e alloggiandoli convenientemente. Così si possono ottenere e impiegare agenti doppiogiochisti. Basandosi su di loro si possono ottenere e mettere in azione spie locali e infiltrati interni. Grazie a loro si può far sì che le spie votate alla morte vadano a riferire al nemico sulla scorta di false informazioni⁸.

Nella guerra delle ombre l'agente che fa il doppio gioco è un'arma micidiale; in mancanza di altre risorse, «il dubbio nel dubbio» può far guadagnare al più debole tempo prezioso e, talvolta, confondere l'avversario tanto da indurlo a commettere errori fatali.

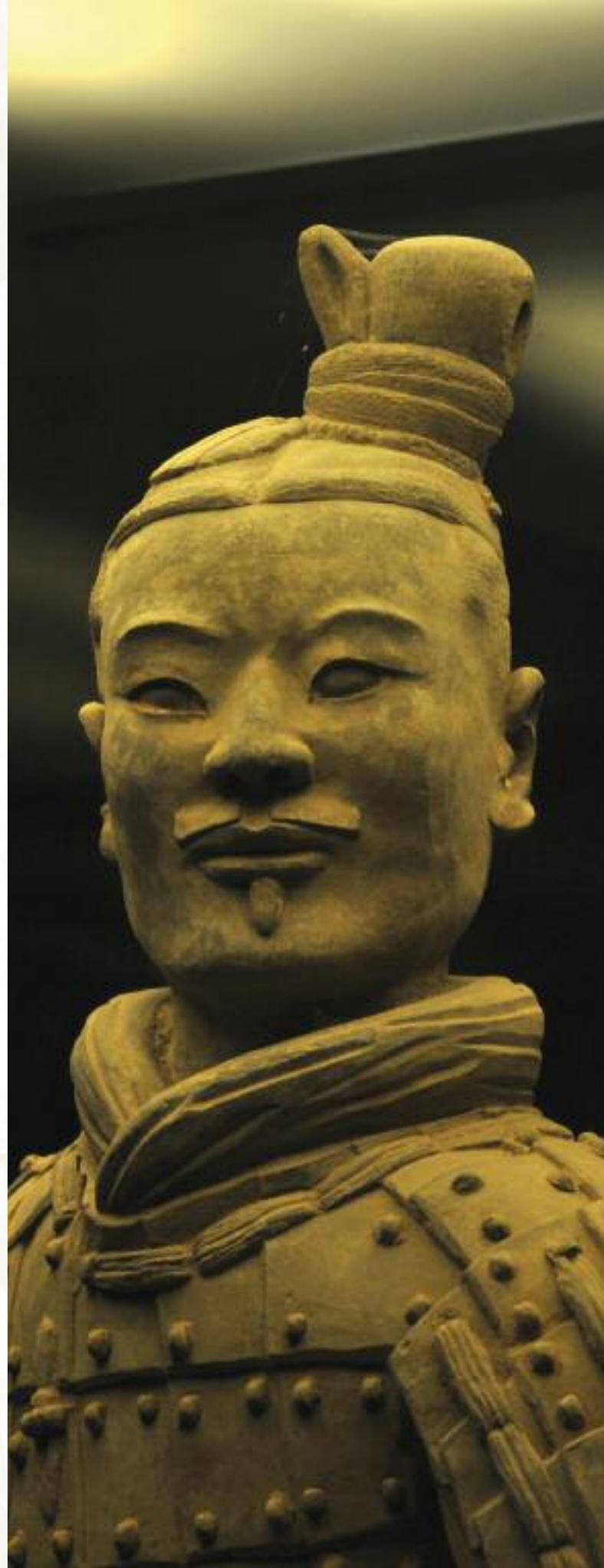
Anche il successivo e XXXIV aforisma della raccolta,

lo stratagemma della carne sofferente,

è riconducibile alla medesima problematica, la verità e il suo rovesciamento, l'ostentazione del falso per seminare il dubbio. Quando ci si trova in una situazione di grave inferiorità, una via d'uscita può consistere nel confondere il nemico fino a bloccarne il processo decisionale: il sacrificio di Muzio Scevola, che brucia la propria mano colpevole di aver fallito il colpo, è un perfetto esempio di «stratagemma della carne sofferente», concepito e attuato esattamente a questo scopo.

7. SUN TZU 2007, c. 13, p. 92.

8. *Ibidem*.



La punizione che il giovane patrizio si infligge è tanto crudele e convincente da disorientare il condottiero nemico, perché:

l'uomo non reca danno a se stesso; se viene danneggiato, [l'accaduto] è sicuramente vero. Quando il falso appare vero, il vero diventa falso⁹.

La tremenda determinazione di Muzio Scevola ne rende credibili le parole quando dichiara che ci sono altri cento compagni pronti a ripetere il suo tentativo; «se il falso appare vero, il vero» – la debolezza dell'esercito romano, in questo caso – «diventa falso». Il dubbio non uccide, ma riduce il nemico all'impotenza e salva la situazione.

È uno degli ultimi e più preziosi insegnamenti dei 36 *stratagemmi*.

La vittoria è frutto della conoscenza di se stessi e del nemico: l'uso della forza è necessario, ma perché sia efficace deve basarsi su informazioni corrette, nei limiti del possibile. La prima cura del buon generale deve essere rivolta, quindi, alla propria intelligenza e a ostacolare in ogni modo quella del nemico 

9. MAGI 2016, p. 149. Sono frasi tratte dalla Spiegazione originale che segue il XXXIV stratagemma.

BIBLIOGRAFIA

- G. BRECCIA (a cura di), *L'arte della guerra*. Da Sun Tzu a Clausewitz, Einaudi, Torino 2009.
- G. MAGI, *I 36 stratagemmi. Le regole segrete della strategia cinese per trionfare in ogni campo della vita quotidiana*, Mondadori, Milano 2016.
- R.D. SAWYER, *The Essence of War. Leadership and Strategy from the Chinese Military Classics*, Westview Press, Colorado 2004.
- H. VON SENER, *Stratagemmi*, Serra e Riva, Milano 1990.
- SUN TZU, *L'arte della guerra*, Newton Compton, Roma 2007.
- G. YUAN, *Lure the Tiger Out of the Mountains. The Thirty-six Stratagems of Ancient China*, Simon & Schuster, New York 1991.