

# فن الحرب للمديرين

أفكار القائد والفيلسوف الصيني "سون تسي" موجهة لرجل الأعمال المعاصر  
تأليف: دونالد ج. كراوس

## كلمة الناشر

عندما بادرننا قبل بضعة أشهر إلى ترجمة كتاب (فن الحرب) للمفكر الصيني العظيم "سون تسي" كنا ندرك أننا أمام عمل عظيم. لقد ترجم الكتاب الأصلي إلى كل لغات العالم الحية، ليصبح واحدا من أكثر الكتب استخداما في تاريخ البشرية. ولا غرو إذا أن يستخدم الأمريكيون في حرب الخليج أفكار وحكم "سون تسي" في تخطيطهم الاستراتيجي وتعاملهم اليومي في معارك الميدان.

نفس هذه الأسباب دفعت مؤلف هذا الكتاب إلى نقل مبادئ "سون تسي" من ميدان القتال إلى ميدان الأعمال. فهو يستوحي أفكار الفيلسوف الصيني ويطبقها على معارك الأسواق. وبذلك فإنه يمكن قراءة هذه "الخلاصة" على ضوء أفكار "سون تسي" العامة في كتابه الأصلي.

والحقيقة أن التنافس في ميدان الأعمال هو من المعارك الإيجابية التي يكون فيها العميل أكبر المنتصرين. لأن المعركة تدور بين المنتجات والشركات والدول والأسواق لكسب العميل وضمه إلى صف المنتج الأجود والخدمة الأفضل. وبهذا المفهوم، فإنه لا تناقض أبدا بين التعاون والتحالفات الاستراتيجية من جهة، وبين حروب الأسواق المستعرة من جهة أخرى. بل إن هذه التحالفات تكون جزءا من المعارك الدائرة وليست بديلا لها.

## (شعاع)

## سون تسي

عاش "سون تسي" في الصين منذ ٢٥٠٠ سنة، وكان معاصرا للفيلسوف الصيني الشهير كنفوشيوس تقريبا. ولقد اعتبر "سون تسي" ووالده من أبرع خبراء الاستراتيجية العسكرية في ذلك الزمان، بسبب انتصاراتهم العديدة في المعارك الحربية التي خاضوها. وبينما لا توجد دلائل مباشرة على أن "سون تسي" قام بنفسه بتسجيل مبادئه وأفكاره، إلا أن الثابت تاريخيا أن القائد العسكري الصيني الشهير "تشانو تشاو" قام بتأليف كتاب في الاستراتيجية العسكرية ضمنه أشهر تعاليم "سون تسي". وكان

