

Robert Greene

S  
T  
R  
A  
T  
É  
G  
I  
E

*édition  
condensée*

Les 33 lois de la guerre

A L E S I O

# STRATÉGIE

## l'édition condensée

*Inspirées des guerres les plus sanglantes de toute l'histoire,  
découvrez les 33 stratégies les plus efficaces pour vaincre  
le jeu social et subtil de notre quotidien.*

1 Déclarez la guerre à vos ennemis 2 N'ayez jamais une guerre de retard 3 Au cœur de la tempête, gardez la tête froide 4 Créez un sentiment d'urgence et de désespoir 5 Évitez les pièges du pouvoir partagé 6 Divisez vos forces 7 Transformez la guerre en une croisade 8 Choisissez vos batailles avec précaution 9 Renversez la tendance 10 Créez une présence menaçante 11 Troquez l'espace contre le temps 12 Perdez des batailles, mais gagnez la guerre 13 Connaissez votre ennemi 14 Balayez les résistances par la vitesse et la surprise 15 Contrôlez la dynamique 16 Visez là où cela fait mal 17 Divisez pour mieux régner 18 Attaquez le flanc vulnérable de l'adversaire 19 Enveloppez l'ennemi 20 Mettez votre ennemi en situation de faiblesse

design : bernard amiard

ISBN 979-10-92928-16-7

RAYON : DÉVELOPPEMENT PERSONNEL



14 euros  
Prix TTC France

ALISIO

# LES 33 LOIS DE LA GUERRE

**DE ROBERT GREENE**

*Atteindre l'excellence*, 2014.

*La 50<sup>e</sup> loi*, 2011.

*Stratégie, les 33 lois de la guerre*, 2010.

*L'Art de la séduction*, 2010.

*Power, les 48 lois du pouvoir*, 2009.

**Suivez toute l'actualité des éditions Alisio sur le blog :**

[www.alisio.fr](http://www.alisio.fr)

*Alisio est une marque des éditions Leduc.s*

Traduction : Alain et Lakshmi Bories

Mise en page : Indologic, Pondichéry, Inde

Titre de l'édition originale : *The Concise 33 Strategies of War*

Édition condensée de l'œuvre *The 33 Strategies of War*,

publiée en 2006 aux États-Unis

par Viking, une division de Penguin Putnam Inc.

Édition condensée, approuvée par Robert Greene,  
et publiée en 2008 par Profile Books Ltd, Grande-Bretagne

Copyright © Robert Greene and Joost Elffers, 2006, 2007

© 2016 Alisio,

une marque des éditions Leduc.s

17, rue du Regard

75006 Paris – France

E-mail : [info@editionsleduc.com](mailto:info@editionsleduc.com)

ISBN : 979-10-92928-16-7

Robert Greene

S  
T  
R  
A  
T  
É  
G  
I  
E

Les 33 lois de la guerre

*A Joost Elffers Book*

A L I S I O



## SOMMAIRE

### PARTIE I LA GUERRE CONTRE SOI-MÊME

1 page 13

DÉCLAREZ LA GUERRE À VOS ENNEMIS :  
LA STRATÉGIE DE LA POLARITÉ

2 page 19

N'AYEZ JAMAIS UNE GUERRE DE RETARD :  
LA STRATÉGIE DE LA GUÉRILLA PSYCHOLOGIQUE

3 page 25

AU COEUR DE LA TEMPÊTE, GARDEZ LA TÊTE FROIDE :  
LA STRATÉGIE DE L'ÉQUILIBRE

4 page 31

CRÉEZ UN SENTIMENT D'URGENCE ET DE DÉSESPOIR :  
LA STRATÉGIE DU DERNIER CARRÉ

### PARTIE II LA GUERRE EN ÉQUIPE

5 page 39

ÉVITEZ LES PIÈGES DU POUVOIR PARTAGÉ :  
LA STRATÉGIE DU COMMANDEMENT CONTRÔLÉ

6 page 45

DIVISEZ VOS FORCES :  
LA STRATÉGIE DU CHAOS CONTRÔLÉ

7 page 49

TRANSFORMEZ LA GUERRE EN UNE CROISADE :  
LA STRATÉGIE DU MORAL

### PARTIE III LA GUERRE DÉFENSIVE

8 page 59

CHOISISSEZ VOS BATAILLES AVEC PRÉCAUTION :  
LA STRATÉGIE DE L'ÉCONOMIE

9 page 65

RENVERSEZ LA TENDANCE :  
LA STRATÉGIE DE LA CONTRE-ATTAQUE

10 page 71

CRÉEZ UNE PRÉSENCE MENAÇANTE :  
LA STRATÉGIE DE LA DISSUASION

11 page 77

TROQUEZ L'ESPACE CONTRE LE TEMPS :  
LA STRATÉGIE DU REPLI

### PARTIE IV LA GUERRE OFFENSIVE

12 page 83

PERDEZ DES BATAILLES, MAIS GAGNEZ LA GUERRE :  
LA GRANDE STRATÉGIE

13 page 91

CONNAISSEZ VOTRE ENNEMI :  
LA STRATÉGIE DU RENSEIGNEMENT

14 page 97

BALAYEZ LES RÉSISTANCES PAR LA VITESSE  
ET LA SURPRISE :

**LA STRATÉGIE DE LA *BLITZKRIEG***

15 page 101

CONTRÔLEZ LA DYNAMIQUE :  
**LA STRATÉGIE DE LA MANIPULATION**

16 page 107

VISEZ LÀ OÙ CELA FAIT MAL :  
**LA STRATÉGIE DU CENTRE DE GRAVITÉ**

17 page 111

DIVISEZ POUR MIEUX RÉGNER :  
**LA STRATÉGIE DE LA CONQUÊTE PAR LA DIVISION**

18 page 115

ATTAQUEZ LE FLANC VULNÉRABLE DE L'ADVERSAIRE :  
**LA STRATÉGIE DU PIVOTEMENT**

19 page 119

ENVELOPPEZ L'ENNEMI :  
**LA STRATÉGIE DE L'ANNIHILATION**

20 page 125

METTEZ VOTRE ADVERSAIRE EN SITUATION  
DE FAIBLESSE :

**LA STRATÉGIE DU FRUIT MÛR**

21 page 133

NÉGOCIEZ EN AVANÇANT :  
**LA STRATÉGIE DE LA GUERRE DIPLOMATIQUE**

22 page 139

SACHEZ POSER LE POINT FINAL :  
**LA STRATÉGIE DE SORTIE**

**PARTIE V LA GUERRE NON CONVENTIONNELLE  
(OU GUERRE SALE)**

23 page 147

**ÉLABOREZ UN SAVANT MÉLANGE DE VRAI ET DE FAUX :  
LES STRATÉGIES DE PERCEPTION**

24 page 155

**SOYEZ IMPRÉVISIBLE :  
LA STRATÉGIE DU CONTRE-PIED**

25 page 163

**OCCUPEZ LE TERRAIN DE LA MORALITÉ :  
LA STRATÉGIE DE LA VERTU**

26 page 169

**MASQUEZ LA CIBLE :  
LA STRATÉGIE DU VIDE**

27 page 177

**DONNEZ L'ILLUSION DE TRAVAILLER  
DANS L'INTÉRÊT DES AUTRES :  
LA STRATÉGIE DE L'ALLIANCE**

28 page 183

**TENDEZ À VOS ENNEMIS LA CORDE POUR SE PENDRE :  
LA STRATÉGIE DE LA DOMINATION**

29 page 189

**PROGRESSEZ À PETITS PAS :  
LA STRATÉGIE DU FAIT ACCOMPLI**

30 page 193

**PÉNÉTREZ LES ESPRITS :  
LES STRATÉGIES DE COMMUNICATION**

31 page 199

DÉTRUISEZ DE L'INTÉRIEUR :  
LA STRATÉGIE DE LA CINQUIÈME COLONNE

32 page 205

DOMINEZ TOUT EN FEIGNANT LA SOUMISSION :  
LA STRATÉGIE DE LA RÉSISTANCE PASSIVE

33 page 211

SEMEZ INCERTITUDE ET PANIQUE PAR DES ACTES  
DE TERREUR :  
LA STRATÉGIE DE LA RÉACTION EN CHAÎNE

BIBLIOGRAPHIE page 219



## PARTIE

# I

## LA GUERRE CONTRE SOI-MÊME

La guerre et le conflit se conduisent et se gagnent par la stratégie. Visualisez-la comme une série de lignes et de flèches indiquant un but : obtenir un certain statut, se débarrasser d'un obstacle, encercler et détruire un ennemi. Mais avant que de diriger ces flèches vers ses adversaires, il faut commencer par les diriger vers soi.

Le mental est le point de départ de toute guerre et de toute stratégie. Un esprit facilement débordé par ses émotions, ancré dans le passé et non dans le présent, ne sachant pas être lucide dans l'urgence, sera forcément incapable de mettre en place des stratégies efficaces.

Pour devenir bon stratège, trois étapes doivent être franchies. D'abord, il faut prendre conscience des faiblesses et des défauts qui, parfois, prennent le dessus sur le mental et pervertissent les facultés ; ensuite, se déclarer la guerre à soi-même pour avancer ; enfin, se battre sans relâche contre ses ennemis en appliquant des stratégies bien précises.



# 1

## DÉCLAREZ LA GUERRE À VOS ENNEMIS : LA STRATÉGIE DE LA POLARITÉ

*La vie est un combat sans fin, et vous ne pouvez vous battre efficacement sans identifier vos ennemis. Ils sont généralement subtils et fuyants, déguisent leurs intentions, font semblant d'être de votre côté. Vous avez besoin de clarté. Apprenez à débusquer vos ennemis, contraignez-les à se révéler par des signaux et des schémas qui mettront au jour leur hostilité. Ensuite, une fois que vous les aurez bien cernés, déclarez-leur intérieurement la guerre. Comme deux aimants opposés créent le mouvement, vos ennemis – vos opposés – vous fournissent un but et une direction. Parce qu'ils sont sur votre chemin, parce qu'ils représentent tout ce que vous détestez, parce qu'ils vous font obstacle, vos ennemis sont source d'énergie. Ne soyez pas naïf : avec certains d'entre eux, il ne peut y avoir aucun compromis, aucun terrain d'entente.*

*L'hostilité d'un membre vis-à-vis d'un associé n'est pas un facteur social purement négatif, ne serait-ce que parce qu'elle seule peut rendre possible la vie aux côtés de gens parfaitement insupportables. Si nous n'avions pas le pouvoir ni le droit de nous rebeller contre la tyrannie, l'arbitraire, les sautes d'humeur et le manque de tact, nous ne pourrions supporter d'entretenir la moindre relation avec des gens dont le caractère nous fait souffrir. Nous serions acculés à des mesures désespérées ; ces dernières mettraient un terme à la relation mais ne constitueraient pas, sans doute, un « conflit ». Non seulement parce que l'oppression en général empire si elle est subie avec calme et sans protestation, mais aussi parce que l'opposition nous donne une satisfaction intérieure, une distraction, un soulagement... En nous opposant, nous avons le sentiment de ne pas être complètement le jouet des circonstances.*

GEORG SIMMEL,  
1858-1918

## LES CLEFS DE LA GUERRE

De nos jours, on n'a guère l'habitude d'être ouvertement hostile. Les règles du combat – en société, en politique, sur le champ de bataille – ont changé et cela doit faire évoluer votre perception de l'ennemi. Quoique la société soit plus compétitive que jamais, toute forme d'agressivité directe est découragée et les gens ont appris à agir en secret, à se montrer astucieux et à attaquer sans prévenir. Beaucoup se servent de l'amitié comme d'un moyen pour masquer leurs instincts agressifs : ils se rapprochent de vous pour mieux vous nuire.

Votre première tâche en tant que stratège est d'élargir le concept d'ennemi, d'y inclure tous ceux qui travaillent contre vous, qui contrarient vos projets, même subtilement. Ne soyez jamais la victime naïve. Il ne faut pas être celui qui bat toujours en retraite face aux attaques adverses. Armez-vous de prudence, et ne baissez jamais complètement la garde, même avec vos amis.

Les gens sont en général assez doués pour cacher leur hostilité, mais ils émettent souvent des signaux qui les trahissent. Il ne s'agit pas, bien sûr, de mésestimer tout geste amical, mais de les remarquer. Notez tout changement dans les comportements émotionnels : un enthousiasme inhabituel, un nouveau désir de se confier, des flatteries excessives, la proposition d'une alliance qui, finalement, ne vous sert pas spécialement. Fiez-vous à votre instinct : si un comportement vous paraît suspect, c'est qu'il l'est.

Vous pouvez attendre sagement et guetter le moindre signe pour confirmer

vos soupçons, ou bien vous pouvez travailler activement à démasquer vos ennemis – «qui frappe les buissons en fait sortir les serpents», comme dit le proverbe chinois.

Faites quelque chose qui pourra être compris de différentes façons. Les intentions de votre adversaire détermineront l'interprétation qu'il en fera : il vous croira superficiellement poli, un peu froid, voire insultant. Un ami se posera certes des questions, mais laissera passer. Un ennemi secret réagira par la colère. Une quelconque émotion, et vous saurez que, sous la surface, c'est l'ébullition.

Il faut bien comprendre que les gens ont tendance à se montrer vagues et fuyants parce que c'est beaucoup plus prudent que d'agir ouvertement. Méfiez-vous des gens qui se cachent derrière une façade d'idées floues et impartiales : c'est forcément faux. Une question acérée, une accusation méchante les feront réagir et prendre position.

Avec un ennemi potentiel, il est parfois préférable d'être moins direct, mais subtil et sournois comme lui. Si les amis ou les partisans que vous soupçonnez manifestent une vague hostilité ou se positionnent contre vos intérêts, résistez à la tentation de réagir. Laissez faire et fermez les yeux, du moins en apparence. Vos ennemis, confiants, ne tarderont pas à aller plus loin. Une fois que vous les aurez bien en vue, vous pourrez attaquer.

Souvent, l'ennemi est d'autant plus difficile à identifier qu'il est important : une organisation ou une personne masquée derrière un réseau compliqué. Votre

*Cela est justement la liberté, car si je suis dépendant je me rapporte à autre chose que je ne suis pas ; je ne puis exister sans quelque chose hors de moi ; je suis libre quand je suis en moi.*

GEORG HEGEL,  
1770-1831, LEÇON  
SUR LA PHILOSOPHIE  
DE L'HISTOIRE

but est de viser une partie du groupe, un leader, un porte-parole, un membre important du cercle des initiés. Ne visez jamais un ennemi vague, abstrait. Pour se battre, il faut une véritable motivation, impossible à avoir si votre ennemi demeure invisible. Personnalisez la lutte, les yeux dans les yeux.

Les ennemis apportent beaucoup d'avantages. D'abord, ils vous motivent et concentrent vos efforts. Ils sont aussi une aune à laquelle se mesurer, sur le plan personnel et relationnel ; il a fallu Joe Frazier pour faire de Mohamed Ali un vrai combattant. Un ennemi difficile tirera le meilleur de vous-même. Même dans la défaite, c'est la taille de l'adversaire qui vous grandit. Mieux vaut perdre contre un grand adversaire que d'écraser un minable. Vous attirerez sympathie et respect, autant de soutien pour le prochain combat.

Lorsqu'on est attaqué, c'est bon signe : c'est qu'on a suffisamment d'importance pour être une cible. Savourez l'attention que vous attirez, ainsi que l'occasion qui vous est donnée de faire vos preuves. Pendant les périodes de troubles, les dirigeants ont toujours trouvé utile d'avoir un ennemi pour distraire le public des vraies difficultés. Utiliser vos ennemis pour rallier vos troupes vous permet de les polariser au maximum : elles se battront avec d'autant plus de courage si elles se sentent un peu détestées. Exagérez les différences qui vous opposent à l'ennemi ; tracez des frontières nettes. Visez la victoire, pas la justice ou l'équilibre. La rhétorique de la guerre vous servira à intensifier les enjeux et à stimuler les esprits.

À la guerre, on a besoin de place pour manoeuvrer. À l'étroit, on étouffe. Vos ennemis vous permettent de diversifier vos options. Vous pouvez ainsi les monter les uns contre les autres, vous rapprocher de l'un pour attaquer l'autre, etc. Sans ennemis, vous n'avez rien ni personne contre qui évoluer et vous perdez le sens de vos limites, aussi loin que vous alliez.

N'oubliez pas : il y aura toujours des gens pour être plus agressifs, plus retors, plus impitoyables que vous. Ils croiseront inévitablement votre route. Et vous, vous aurez tendance à vouloir négocier, trouver des compromis. Face à certaines personnes, il faut savoir s'endurcir, reconnaître qu'il ne peut y avoir ni terrain d'entente ni espoir de conciliation. Pour votre adversaire, votre désir de compromis est une arme.

### **Image :**

La Terre. L'ennemi est  
le sol sous vos pieds. Il vous  
oppose une gravité qui vous  
maintient en place, une force de  
résistance. Enracinez-vous profon-  
dément dans cette terre pour gagner  
en puissance et en fermeté. Sans cet  
ennemi à piétiner, à fouler aux  
pieds, vous serez désorienté  
et perdrez tout sens de  
la mesure.

**Autorité :** Si tu tables sur la sécurité et refuses de regarder le danger en face, si tu n'as pas assez de cervelle pour t'inquiéter à l'approche de l'ennemi, tu es comme l'hirondelle qui niche sous une tente, le poisson qui nage dans une marmite : tu ne dureras pas jusqu'au soir. (Chuko Liang, 181-234)

## 2

# N'AYEZ JAMAIS UNE GUERRE DE RETARD : LA STRATÉGIE DE LA GUÉRILLA PSYCHOLOGIQUE

*En général, ce qui vous empêche d'avancer, c'est le poids du passé, des attachements inutiles, la répétition de formules éculées et le souvenir d'anciennes victoires et défaites. Vous devez faire consciemment la guerre au passé et vous obliger à réagir dans le présent. Soyez impitoyable avec vous-même : pas question de répéter les mêmes méthodes. Vous devez parfois vous forcer à prendre une nouvelle direction, même si cela comporte un risque. Ce que vous perdrez en confort et en sécurité, vous le gagnerez en effet de surprise, avantage considérable pour la victoire. Battez-vous comme un maquisard, sans lignes de défense statiques ni citadelles exposées : tout doit être fluide et mobile.*

*Le fait de savoir que l'on est dans une certaine condition, un certain état, est déjà un processus de libération ; mais un homme qui n'est pas conscient de sa condition, de son combat, essaie d'être quelque chose d'autre que ce qu'il est, ce qui conduit à une habitude. Gardons à l'esprit que nous voulons examiner ce qui est, observer exactement ce qui est vraiment et en être conscient, sans lui donner le moindre biais, sans lui donner une interprétation. Il faut un esprit extraordinairement délié et un coeur extraordinairement malléable pour être conscient de ce qui est et le suivre ; parce que ce qui est bouge constamment, subit en permanence une transformation et si l'esprit est fixé à une croyance, à une connaissance, il cesse sa quête, il cesse de suivre le vif mouvement de ce qui est. Ce qui est n'est pas statique, assurément ; il bouge continuellement comme vous le verrez si vous l'observez très attentivement. Pour le suivre, vous avez besoin d'un esprit très rapide et d'un coeur souple :*

## LES CLEFS DE LA GUERRE

Souvent, en se repassant le film d'une mauvaise expérience, on se répète que si l'on avait dit ceci ou fait cela, l'issue en aurait été autre. Beaucoup de généraux ont perdu leur sang-froid au coeur de la bataille puis, en y repensant, ont trouvé la tactique, la manoeuvre qui aurait tout changé. Mais le problème n'est pas tant que l'on pense trop tard à la bonne solution. Non, le problème est que l'on s'imagine qu'on ne la connaissait pas. C'est précisément l'approche à ne pas avoir. On finit toujours par s'égarer quand on n'est pas dans le moment présent, quand on se laisse distraire par les circonstances. On n'écoute que soi, on ne réagit qu'à des choses qui appartiennent au passé, en appliquant des théories et des idées depuis longtemps digérées, mais qui n'ont rien à voir avec la situation présente.

Les plus grands généraux, les stratèges les plus créatifs se distinguent, non par leur grande culture, mais par leur capacité à balayer toute idée préconçue pour se concentrer sur le moment présent. On laisse ainsi toute sa place à la créativité et l'on peut saisir les occasions qui se présentent. Quand on sait s'acclimater aux circonstances changeantes, nos réactions sont beaucoup plus en adéquation avec la réalité.

**Réexaminez tous vos principes et croyances.** Lorsqu'on demandait à Napoléon quels principes de guerre il suivait, il répondait toujours qu'il n'en avait aucun. Son génie résidait précisément dans cette capacité à s'adapter aux circonstances, à

tirer le meilleur de ce qu'il recevait – c'était l'opportuniste suprême. De même, votre seul principe doit être de n'en avoir aucun.

Quand on est confronté à une situation nouvelle, mieux vaut souvent se dire que l'on ne sait rien et qu'il faut tout réapprendre. Vous développerez ainsi vos propres stratégies au lieu de dépendre des livres et des théories des autres.

### **Effacez les souvenirs de la guerre précédente.**

Votre précédent combat reste un danger, même si vous en êtes sorti vainqueur. Il est encore frais dans votre esprit. Si vous avez gagné, vous aurez tendance à répéter les mêmes stratégies, car le succès rend les gens paresseux et suffisants ; si vous avez perdu, vous serez peut-être indécis et nerveux. N'y pensez pas ; vous n'avez pas encore la distance et le détachement nécessaires. Faites le maximum pour effacer cette expérience de votre esprit.

**L'esprit en mouvement.** Chez les enfants, l'esprit ne s'arrête jamais, ils sont ouverts à toute nouvelle expérience et absorbent un maximum de choses.

Tous les grands stratèges se comportaient un peu comme des enfants. La raison en est simple : les stratèges de haut niveau voient les choses telles qu'elles sont. Ils sont particulièrement sensibles aux dangers et aux opportunités. Dans la vie, rien n'est immobile ; pour s'adapter aux circonstances et aux évolutions d'une situation, il faut avoir l'esprit très libre. Les grands stratèges ne réagissent pas en fonction d'idées préconçues ; ils répondent aux

*deux qualités déniées à qui a l'esprit statique, fixé dans une croyance, un préjugé, une identification ; et un coeur et un esprit qui sont secs ne peuvent suivre facilement, avec vivacité ce qui est.*

JIDDU KRISHNAMURTI,  
1895-1986

*Ma politique, c'est de ne pas avoir de politique.*

ABRAHAM LINCOLN,  
1809-1865

*Si l'on pose sur l'eau une calebasse vide et qu'on la touche, elle s'écarte. On peut s'y prendre de toutes les façons possibles, elle ne restera pas au même endroit. L'esprit d'une personne qui a atteint le stade ultime ne reste pas en repos sur quoi que ce soit, ne serait-ce qu'une seconde. Il est comme une calebasse vide sur l'eau, que l'on déplace chaque fois qu'on la touche.*

TAKUAN, 1573-1645,  
JAPON

circonstances présentes, comme les enfants. Leur esprit est toujours en mouvement, ils sont tout le temps excités et curieux. Ils oublient facilement le passé : le présent est bien trop intéressant.

Lorsque vous vous surprenez à ne penser qu'à une seule et même idée, à en être obsédé, forcez-vous à passer à autre chose. Distrayez-vous avec de la nouveauté, comme un enfant, laissez-vous impressionner par quelque chose de nouveau, qui mérite votre concentration. Ne perdez pas de temps sur des choses que vous ne pouvez ni changer ni influencer. Avancez.

**Soyez dans l'air du temps.** Adaptez-vous à l'air du temps. Le pressentir et l'anticiper demande du travail et de l'observation, ainsi qu'une certaine flexibilité pour s'adapter à ces tendances. En vieillissant, il faut régulièrement changer de style. En vous adaptant et en changeant constamment de style, vous éviterez les embûches des guerres précédentes. Juste au moment où les gens croiront vous connaître, vous serez un autre.

**Changez la donne.** Il faut parfois se secouer, se libérer du passé. En allant à contre-courant de ce que vous faites communément, en vous plaçant dans des circonstances inhabituelles ou en repartant de zéro. Dans ces situations, l'esprit doit gérer une nouvelle réalité, et c'est comme s'il revenait à la vie.

Votre esprit est comme une armée. Il doit s'adapter à la complexité et au chaos

de la guerre moderne en devenant plus fluide et plus souple. À son comble, ce nouveau type de guerre devient la guérilla, qui exploite le chaos en faisant du désordre et de l'imprévu une stratégie en soi. L'armée de guérilla ne s'immobilise jamais pour défendre un lieu ou une ville ; elle gagne en se déplaçant en permanence, en ayant toujours un train d'avance. Impossible pour l'ennemi d'avoir une cible quelconque, puisqu'il n'y a pas de schéma précis.

Ceci doit être votre nouveau modèle. Pas question d'avoir une tactique rigide. Étudiez le problème sous des angles différents, en fonction de la situation dans laquelle vous êtes. En restant toujours en mouvement, vous n'offrez aucune cible à vos ennemis.

**Image : L'eau.**

Elle adapte

sa forme au flux,  
écarte les rochers

de son chemin,  
polit les galets,

ne s'arrête pas,  
ne prend jamais

la même forme.  
Plus elle est rapide,  
plus elle est claire.

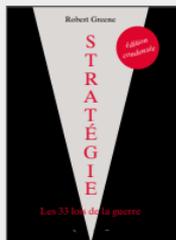
**Autorité :** Certains de nos généraux ont échoué parce qu'ils ont voulu tout résoudre d'après le manuel. Ils savaient que Frédéric avait fait telle chose à un endroit et Napoléon à tel autre endroit. Ils pensaient toujours à ce que Napoléon ferait... Je ne sous-estime pas la valeur de la science militaire, mais qui fait la guerre en obéissant de façon servile à des règles toutes faites échouera... La guerre se renouvelle sans cesse. (Ulysses S. Grant, 1822-1885)

# 3

## AU COEUR DE LA TEMPÊTE, GARDEZ LA TÊTE FROIDE : LA STRATÉGIE DE L'ÉQUILIBRE

*Dans le feu de l'action, on a tendance à perdre la tête. Vous êtes confronté à beaucoup de choses en même temps – contretemps imprévus, doutes et critiques de la part de vos alliés. Il est alors dangereux de répondre en se laissant guider par ses émotions, par la peur, l'angoisse ou la frustration. Il est pourtant vital de garder la tête froide, de ne pas perdre ses moyens quelles que soient les circonstances. Aux tiraillements émotionnels de l'instant, vous devez opposer une résistance active : restez ferme, confiant et agressif quoi qu'il arrive. Endurcissez-vous en vous exposant à l'adversité. Apprenez à vous détacher du chaos du champ de bataille. Laissez les autres perdre leur sang-froid ; que votre solidité vous garde hors de leur emprise et vous permette de maintenir le cap.*

Nous espérons que cet extrait  
vous a plu !



**Stratégie, l'édition condensée :  
les 33 lois de la guerre**  
Robert Greene



J'achète ce livre

Merci de votre confiance, à bientôt !

A L I S I O