

斗智与谋略丛书

实战大观

孙子兵法

古今中外

潘强恩 编著



延边人民出版社

内 容 提 要

《孙子兵法》是中华民族文化宝库里的一颗夺目明珠。几千年来，人们世代的继承和不断的发扬。使其在中国五千年文明史中又写下了最为辉煌的一页。而且，越来越被世界所公认，重视！被奉为人类的兵学法宝！战争经典！

孙子兵法思想既自成体系，独放异彩，又与其他各家相融相通，映至成辉。在政治上，它继承了先王们治国御敌，亲邦友邻的高超计谋；在思想方法上，又融于道家、儒家相似的仁义之策略。

孙子兵法在现代军事斗争中“师出有道”“运筹帷幄”“战略战术”等都在商战和经济谋略中有所体现。

本书就是以《孙子兵法》十三篇为基础，分门别类、归纳编选近千个战例，这是古今中外人们共同智慧的结晶，对启迪思维、激发灵感，创造智慧具有深刻的意义。

目 录

导 论	(1)
孙子兵法《概论》	(2)
第一篇 始计篇	(36)
慧眼识破敌计	(38)
江东桥战役	(39)
张弘范设计败宋	(40)
美女胜强兵	(42)
换装破敌之计	(43)
疑军之计能致胜	(43)
越灭吴之战	(45)
曹操与袁绍的较量	(50)
智盗兰亭帖	(54)
别有用心的“婚姻外交”	(56)
满清皇后智激洪承畴	(59)
为女人连襟争风	(63)
骊姬诬陷晋公子	(67)
“借鸡下蛋”巧争政权	(70)
蒋介石落井下石	(75)
衣兜里装“向导”	(77)
麦克阿瑟莱城报仇	(80)
“霸王”依赖的“保镖”	(83)

让每个官兵检阅统帅	(87)
交插穿梭中的战争阴谋	(90)
拿破仑美誉惑敌	(95)
施振荣与宏棋电脑	(96)
经营之神王永庆	(98)
知己知彼 勇于创新	(99)
VO5 行销攻势	(100)
华夏传播经营策略	(101)
普腾的行销术	(102)
有路必有丰田车	(103)
巧用商标提高知名度	(117)
把顾客当为上帝	(117)
择人而善用 必而胜	(119)
企业舵手 铁腕之神	(133)
爱在下顺,威在上立	(139)
第二篇 作战篇	(147)
抓住有利战机	(149)
李靖百战百胜	(152)
李光弼河阳歼敌	(157)
徐达挥军灭元朝	(161)
北魏与大夏统万城之战	(166)
桓温的致命伤	(170)
李孝逸反败为胜	(173)
郾食其计取陈留	(175)
得来全不费功夫	(176)
一场神秘的交战	(180)
科坦丁半岛的奇迹	(183)

希特勒捷足先登订条约·····	(187)
奇袭秘密武器基地·····	(192)
斯巴达克借尸计·····	(196)
麦克阿瑟进军海岛·····	(198)
艾科卡与 K 型车·····	(201)
如何进军日本市场·····	(202)
外商公司在台湾·····	(203)
黑松的强力经销网·····	(204)
兵贵胜 不贵久·····	(205)
商场上的短、平、快·····	(210)
香港 T 家的快速转变·····	(212)
变客为主 变主为客·····	(213)
分兵 合兵·····	(220)
“拿麦克阿瑟游街示众”·····	(221)
贝利撒留示强计·····	(226)
多国部队一战获胜·····	(227)
克里斯蒂遇强盗·····	(229)
崔可夫奇兵巧攻敌人战壕·····	(230)
希特勒的奇招·····	(231)
如何改进商谈技巧·····	(238)
到中南美打天下·····	(239)
第三篇 谋攻篇 ·····	(240)
老将知兵·····	(242)
杨侃智取肖宝寅·····	(243)
料敌如神·····	(244)
水战的计谋·····	(246)
父子英雄·····	(247)

晋楚城濮之战·····	(249)
烛之武退秦师·····	(254)
智勇双全的李世民·····	(257)
司马熹巧计立皇后·····	(260)
郭子仪单骑见回纥·····	(262)
倾倒美国的演说·····	(265)
珊瑚海之战·····	(270)
肢解捷克的慕尼黑阴谋·····	(274)
被利用的商人·····	(279)
蒋介石智胜一筹·····	(287)
管仲楚国购鹿计·····	(289)
大统百货系列·····	(290)
东帝王的喜悦策略·····	(291)
麦当劳之震撼·····	(292)
大小医院争夺战·····	(293)
松下幸之助格言·····	(294)
赤川次郎的销书术·····	(295)
长荣海运雄霸七海·····	(296)
知彼知己 百战不殆·····	(297)
变我方竞争为外方竞争·····	(307)
预先调查也决定企业的成败·····	(308)
商场上的谋略战·····	(310)
攻是守之机 守是攻之策·····	(320)
第四篇 军形篇 ·····	(325)
主稟守城·····	(327)
许逵擒盗·····	(328)
王朴献策·····	(329)

齐姜乘醉遣重耳·····	(330)
秦赵邯郸之战·····	(334)
石大夫设计除暴君·····	(338)
魔高一尺 道高一丈·····	(345)
“夺气攻心”的电影招待会·····	(349)
“神秘天堂”来的轰炸机·····	(351)
东条先发制人·····	(356)
《华府邮报》社区化·····	(360)
三商行的区隔攻势·····	(362)
不要把所有的鸡蛋放在一个篮子里·····	(363)
有备无患 自保而全胜·····	(364)
美国的汽车与中国的自行车·····	(369)
我们要坚持到最后的胜利·····	(370)
师出正义 兵用奇诡·····	(387)
位严可兴兵 物正可展业·····	(397)

导 论

在和平与发展日益成为人类社会生活主流的今天，出版研究战争的《孙子兵法》的目的，并非完全为了研究战争的规律和分析某一个战役的得失，而是由于《孙子兵法》是总结了中国古代战争与政治、经济、社会各方面活动的经验，别有其丰富而精深的理论开拓价值及现实意义。

《孙子兵法》是我国兵学的最古老理论著述之一，集中体现了我国武经的精华，以其缜密的军事、哲学思想体系，深邃的哲理，变化无穷的应用，常读常新的探讨韵味，赢得了广泛的世界性影响。

《孙子兵法》也是世界人民的共同财富，它的影响早已越出国界，被译成英、美、日、俄、法、德、意、捷等几十种文字。现在，一些国家军事界、学术界、企业界、体育界都甚为重视《孙子兵法》，一个新的《孙子》研究热已经蓬勃兴起。

本书分门别类，精选了运用《孙子兵法》所取得的成功战例。对现代从政、从军、经商、办企业，以及为人处事都有极大的指导和启迪作用。

运用古人智慧，实现辉煌的人生。

《孙子兵法》概论

一、谋略

《孙子兵法》的中心思想是力求以智谋胜敌，而不只是以力胜敌。它认为：军事斗争，不仅是军事力量的竞赛，也是敌我双方政治、经济、军事、外交等综合的斗争。

孙武对于战争的态度，是非常慎重、非常认真、非常严肃的。

(一)“兵者，国之大事，死生之地，存亡之道，不可不察也”(计篇)。(二)“故经之以五事，校之以计，而索其情：一曰道，二曰天，三曰地，四曰将，五曰法”(计篇)。

孙武认为：战争是国家的大事，它关系到国家生死存亡，要认真考虑研究，要十分慎重，不可轻率用兵。在用兵之先，要探讨决定战争胜负的基本条件。五事、七计就是探讨的首要条件。所谓道，是指政治，即统治者——国君——用政治压力，迫使全国人民屈从他的意志。所谓天，系指气象，即昼夜、晴雨、寒暑、四季更替，充分利用其有利条件，避免其不利因素。所谓地，是指地理形势——道路的远近，地势的险易，地形是否有利于攻守和进退，战场的广狭是否有利于军队的部署——对战争的影响。所谓将，是指将帅的智谋才能，赏罚有信，爱护士卒，勇敢、坚决、顽强、果断、军纪严明。所谓法，是指军队的法纪和组织编制，将

帅的权能和职责划分、军用物资的供应和管理制度等等。

以上五点，孙子认为是分析、判断战争胜负的基本因素。要详细剖析五个基本因素，还要从七计中去推断。即：哪一国的君主比较贤明？哪一方的将帅才能比较出众？哪一方占据比较有利的天时、地利条件？哪一方的法令能贯彻执行？哪一方的军队实力最强？哪一方军队训练有素？哪一方的赏罚严明？从上述情况进行综合判断，就可以知道谁具备了胜利的条件，判明谁胜谁负了。当然，用现代的观点分析，上述的条件显然是不足的。然而在两千年前，孙武能发现这些战争胜负的基本因素，是难能可贵的。

毛泽东同志在抗日战争时期，发表了一篇《论持久战》，是抗日战争时期的光辉文献。这篇论文，从政治、经济、军事、外交、地理等等诸综合因素，判明中国的抗日战争必然胜利，日本侵略者必然失败。历史证明，这是最正确的论断。今后我国反侵略战争的作战对象变了，我军条件也大大改变了，但是这些论断，分析的观点、立场、方法，对于未来反对侵略者的战争，仍然具有伟大的现实意义。

孙武的思想在战略决策上，是非常慎重的，是主张不战而屈人之兵的。他在《谋攻篇》中就明确指出，“是故百战百胜，非善之善者也；不战而屈人之兵，善之善者也”。这是孙武总结了当时的历史经验而得出的结论。孙武的用兵思想：主张先发制人，速战速决这个思想是由当时的历史条件、社会条件决定的。从他的《作战篇》中可以看出：“久暴师则国用不足。夫钝兵挫锐，屈力弹货，则诸侯乘其弊而起，虽有知者，不能善其后矣。故兵闻拙速，未睹巧之久也”。《作战篇》中还提到，“善用兵者，役不再籍，粮不三载；取用于国，因粮于敌”。为什么要求速战速决，先发制

人？是当时社会各种条件特别是经济条件决定的。当时一个国家还不如现在的一个省大，人口有限，物质条件很差，支持不了长期作战。这个客观条件，不是任凭人们的主观意志决定的。

刘伯承元帅认为，未来的战略决策还要注意考虑五忌：

一、国力不足，不可以兴兵（包括人力、财力、军力）；

二、时机不利（包括国际形势，周围国家的动态对我不利）不可以兴兵；

三、国内不安定，不可以兴兵；

四、人民不拥护，不可以兴兵；

五、战略上处于两面或多面作战的态势，不可以兴兵。

确定战略，考虑五忌是重要的，但也不可能五个条件都要具备，才能作战。五个条件，也不是同等重要。第一和第五是比其他更为重要的。

显然被侵略者反对侵略者的应战，则不受上述五忌的束缚。有鉴于此，当代国际局势动荡不安，战争因素明显存在，我们在以经济建设为重点的同时，应适当的照顾到国防建设。

为了说明五忌，刘帅还举了中外许多战例为证。

他说：“东条英机发动太平洋战争就很愚，他插进中国的一条腿还拔不出来，又去东南亚踏上一只脚，形成两面作战（面对两个大国，中国、美国和东南亚诸国）。斯大林同志就很聪明，他在对德作战期间，力争对日妥协，亲自接见日本大使，反复表示两国友好之意，愿意继续维持苏、日互不侵犯条约。当德国已经被打败之后，才对日宣战，挥师东进。”因多面作战和两面作战而失败的例子是很多的，如拿破仑、希特勒等等。历史上结盟、缔结条约、协定、公约等等都是从自己国家的根本利益、战略态势出发，进行缜密考虑，才订立的。凡订条约（不平等条约在外），在

条约有效的期限之内，应当履行自己的义务和责任，否则会失信于天下人。希特勒就是一个背信弃义，引起全世界反对的人。

《孙子兵法》中“上兵伐谋，其次伐交，其次伐兵，其下攻城”的思想，是战略战役思想中的精髓。这种思想，为历代兵法家所重视，也是未来反侵略战争中必须遵守的普遍规律。

关于“上兵伐谋”的思想，孙武没有进行详细的解说，有必要举几个例子，加以说明。

《孙子兵法》所指的谋略，据我的理解，有两种含义：一个是指战略性的决策；另一个是指在战争用谋略胜敌。能说明上述思想的，在中国历代战史中，是很多的。兹举例如下：

（甲）三国时期，刘备三顾茅庐，请诸葛亮出山，辅佐其奠定争夺天下时，诸葛亮在《隆中对》中提出的三条，就是一个典型的战略决策。

《隆中对》的主要内容包括：

一是西取四川，作为根据地，然后待机进取中原；

二是东联孙吴，使自己的势力不被敌人各个击破，又可以合力拒曹；

三是北拒曹操，在政治上树立鲜明的旗帜，以争取人心。

我们从三顾茅庐时代的具体历史情况看：为什么刘备在没有请出诸葛亮之前，先依袁绍，后投刘表，自己连一点地盘都没有呢？这是因为刘备对当时全国形势，没有作全面分析研究，没有进行正确的战略决策。在当时的条件下，中原是各诸侯国混战的场所，绝对没有容许刘备建立根据地和建立军队与曹操争雄的可能性。另外，在中原利用诸侯国之间的矛盾，刘备也得不到一点好处。所以诸葛亮在《隆中对》中着重分析四川的战略地位，用今天的话说，就是必须建立一个可靠的根据地，第一可以养精蓄

锐，待机进取中原；第二可以不受曹操、孙权两面夹击作战的威胁；第三能够掌握进可以攻，退可以守的主动权。同时四川历来是天府之国，人力、物力、财力雄厚，有可靠的经济基础。

为什么要东联孙吴呢？因为当时势力最大，国力最富，号召力最强的只剩下北面的曹操、东南的孙权了。联吴拒曹既可以避免两面作战的被动局面，又可以争取和平环境积蓄力量，整军习武，并运用外交手段，争取与东吴合作，共同拒曹，然后北伐中原。这一正确方针明确了敌、友、我的关系。

为什么要北拒曹操呢？因为当时汉王朝的政权已落入曹操掌握之中，他挟天子以令诸侯，企图统一中国。不过政治上对曹操不利。刘备当时是打着刘皇叔的政治旗帜作号召，反对曹操挟天子以令诸侯，要立志振兴汉室。在取得四川之后，川北崇山峻岭，利于守，而不利于攻。当时曹操在没有征服东吴之前，也不敢轻易对四川发起进攻。（三国后期的情况，起了根本性的变化，孙权死后，孙皓统治江东，已不再是曹氏的心腹大患，故而魏将邓艾、钟会先取四川）。

简略论述一下诸葛亮的《隆中对》的战略决策的正确，造成鼎足三分之势，重点是说明“上兵伐谋”的谋略思想在战略中决策的重要地位。

（乙）公元前 354 年，“围魏救赵”是一个以智胜敌的典型战例。当时赵国的都城在邯郸（今邯郸），魏国都城大梁（今开封），齐国都城在临淄（今临淄北）。

魏国的将军庞涓率十万大军，围攻赵国的都城邯郸，赵国派使者到齐国，请求出兵救赵，解赵国之围。

当时齐国的国君，召集了许多大臣和将领，研究救赵策略。齐国的大将田忌提出，救兵如救火，愿率十万大军，日夜兼程，驰

赴邯郸，与庞涓决一死战，解赵国之围。军师孙臆说不可。孙臆认为解赵国之围，不要驰援邯郸。应当出兵指向魏国的都城大梁。并指出：“救斗者，不搏戟，批亢捣虚，形格势禁，则自为解耳”（《史记·孙子吴起列传》）因为魏国的精锐已到达邯郸，魏国都城大梁，十分空虚，只要齐国的军队向大梁前进，魏国国君必然要下令调庞涓回军援救大梁，赵国之围，不战而自解矣。然后在庞涓回援大梁时，寻找可乘之机，与之决战，可以击败魏军。这条计策，叫做“攻其所必救”。比之田忌将军劳师兼程，与庞涓在邯郸附近决一死战，有利得多，有把握得多，是必胜之策。

齐国国君十分赞赏孙臆的智谋。决定齐军由田忌将军率领，孙臆为军师，起兵指向魏都大梁。当齐军行至中途，魏国国君果然下令调魏将庞涓回援大梁，赵国之围，不战自解。在魏军回师大梁，进到桂陵时，被齐军打得大败而回，史称桂陵之战。回顾历史，可以作这样的评论：田忌将军救赵之方针，乃是以力胜敌的方针；而孙臆军师的方略，乃是以智胜敌之方略。

（丙）公元前 1763 年伊尹审时度势，以谋略胜敌。伊尹是我国三千多年前商汤的大臣，官名叫阿衡（相当于宰相兼军师，和诸葛亮的地位相似）。为了探测夏桀的力量有多大，伊尹向商汤献策说：桀的军力有多大，号召力有多大很难看出，是不是采取抗贡（不给桀送贡品）的手段，看看桀还有多大军力和有多大的号召力？商汤接受伊尹的意见。第一年不给桀进贡，桀怒，调九夷之兵伐汤。伊尹说，桀还有号召力，不宜和桀作战，赶快赔礼道歉，补送更加优厚的贡品，以息桀怒。第二年汤又抗贡，桀更怒，又想调九夷之兵，九夷反对连年用兵，师劳、财尽，不听调动了，最后只征集了三夷之兵伐汤，于是伊尹献策说，桀已经没有号召力了。三夷之兵战斗力也不强了，士气也不高了，可以对桀作战

了。于是，商汤联合诸侯军队，埋伏于山西安邑的鸣条，诱敌出战。夏桀被商汤彻底打败，汤建立了商王朝，史称鸣条之战。

这一谋略，乃是审时度势，待机歼敌的典型谋略。

孙武在战略上，是主张用外交方式，联合可能的力量，共同对付最主要的敌人的。当时的吴国地理位置，是在现在的苏州无锡一带。西面是强大的楚国，是现在的湖北、安徽、湖南一带。吴国和楚国毗连，边境冲突不断发生。当时吴国积极想和北方的齐国联合，孙子总是设想，如何用外交手段至少是减轻楚国对吴国的压力，以便集中主要力量，对付楚国。所以《孙子兵法》中所指的其次伐交的思想，是有针对性的现实思想。

《孙子兵法》中的“其次伐交”，是以外交手段，取得战略上的有利态势，也是在战略范畴内谋略胜敌之例。以下举三个例子说明。

（甲）第二次世界大战之前，苏联为了防止德国法西斯侵略，斯大林同志曾想方设法企图订立英、法、苏互相协定。经过多次谈判，当时英法统治者，不顾苏联的建议，企图将德国希特勒这股祸水东引，指向苏联。斯大林同志在万分不得已的情况下，和德国订立了互不侵犯协定，将德国法西斯这股祸水阻止了，争取了时间，加强战争准备。可是当时的英法统治者，却疏于戒备，受到希特勒的闪击。这就是毛泽东同志所说的，搬起石头打自己的脚，是当时英法统治者的下场。这个以外交手段，推迟战争，争取战争准备时间的策略，至少在当时的军事战略上是高明的、可取的（尽管对此问题还有争论）。

（乙）战国时期秦欲伐齐，而惧齐、楚联盟，于是秦国派张仪使楚，拆散齐楚联盟。张仪到达楚国后，以厚礼明珠、宝玉买通后这一关节，使她向楚王进言。大意是：“秦国派张仪使楚，要面

见楚王，并愿割地六百里，献给楚国，只求两国和好，互不侵犯。”

楚王接见张仪，张仪力陈秦楚和好，对两国都有利，秦国愿割地六百里，作为两国和好的报酬。楚王见利忘义，接受了张仪的游说，答应和秦国和好，互不用兵。

楚王接见张仪的消息，传到齐国。齐王大怒，认为楚王私自接见秦王使者，并愿与秦国和好，乃是一种阴谋，企图共同对付齐国，破坏了齐楚联盟。从此齐楚结怨，互不支援。

实际上，张仪所说秦国愿割地六百里，乃是一种诱饵，是骗局。当楚国派使者去接受六百里割地时，张仪说，不是秦国土地六百里，是他自己的封地六里。使者回报楚王之后，楚王大怒，大骂秦王失信，并出兵伐秦，被秦国打败。从此以后，楚国完全处于孤立无援的地位。

秦国破坏齐楚联盟计划，为秦国尔后各个击破齐国和楚国创造了先决条件。

（丙）春秋时期，晋国联合秦国共同伐郑。郑国是个小国，被两个强大的国家包围。郑国虽是和楚国结盟，希望楚国发兵救郑。可是楚国慑于秦国和晋国两个强大国家的威力，不敢轻易出兵，郑国危在旦夕。郑国国君知老臣烛之武是老练的外交家，有雄辩的才华、有胆有识，派烛之武坠城而下，直至秦营，要求面见秦王。秦王接见了烛之武。烛之武向秦王说：“秦国参加围攻郑国，不知是何原因？”秦王说：“秦国参加伐郑，是协助晋国征伐背信弃义的郑国，是伸张正义。”烛之武说：“郑国对晋国确有失礼的地方，而对于伟大的秦国，却是非常敬佩和尊敬的，秦王是一位贤明的仁德之君，你们秦国辅助了晋国国君立国，你们现在又帮助晋国劳师征讨，郑国距离秦国很远，你们伐郑，郑国灭亡了，秦国一点儿利益也得不到。打败了郑国，郑国被晋国占领了，晋国就更

强大了。你们秦国和晋国国界相连接，晋国强大了，我认为乃是对秦国的潜在威胁，我为秦国的未来担忧。晋国并不是讲信义的国家，过去晋国曾答应许河西之地给秦国，后来又背信不给，而且调兵遣将，加强防御，威胁秦国。秦王请你想一想？你愿意培养一个像老虎一样的近邻吗？依我的看法，秦国最好的办法是退出这次征讨，罢兵西归。秦国罢兵西归，对秦国有利，如果秦国听从我的劝告，罢兵，我们郑国愿当秦国的保护国，将来秦国进出中原，我们郑国可以充当秦国的兵站基地，同时也可以协助秦国，在东、西两个方向防止晋国威胁秦国。”烛之武的一番外交演讲说得秦王哑口无言。于是秦王和烛之武达成默契，主动撤兵。晋国看到秦国撤兵，郑国和楚国是联盟的国家，楚国必然派兵驰援，晋国无力单独和楚国接战，于是也相继撤兵。郑国之围，不战自解。这是中国历史上并无实力作后盾，仅凭外交手段解围的典型战例之一。

关于“其次伐兵”，就是战场上用兵，也要以智胜敌，不能单纯的只凭实力胜敌的原则。这种例子在中国战史中，是很多的，举两个例子说明：

（甲）公元383年，前秦苻坚率数十万大军南下，企图征服东晋。谢玄、谢石率晋军进至淝水南岸，以拒苻坚。当时苻坚占绝对优势，约三十万余人。谢玄、谢石处于劣势，约八万人。显然，这种形势，非用计谋破敌不可。

谢玄分析，秦军在淝水北岸，晋军在淝水南岸，形成对峙之势，苻坚兵力虽多，但指挥不统一，而步兵、骑兵混杂，前锋与后续部队脱离过远，且将领又无谋略，只要击破其前锋，就易于取胜。

谢玄预定的打法，是乘秦军之乱而击之，必获全胜。于是谢