



时光文库057
读点经典[07]

世界兵学圣典，不朽的谋略传奇



孙子兵法

白话全译

文史哲◎译

世界公认的现存最古老的军事理论著作
适合现代职场、经营、政治、外交中应用



立信会计出版社

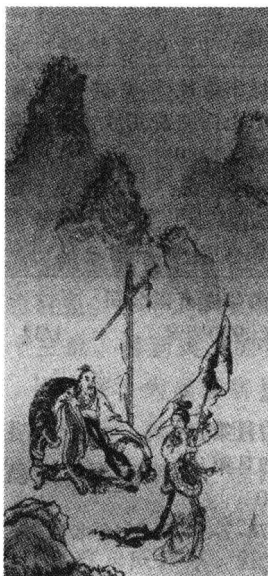
LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE



孙子兵法

白话全译

文史哲◎译



立信会计出版社

LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

孙子兵法白话全译 / 文史哲译. — 上海: 立信会计出版社, 2012.7

(时光文库)

ISBN 978-7-5429-3516-8

I. ①孙… II. ①文… III. ①兵法-中国-春秋时代
②《孙子兵法》-译文 IV. ①E892.25

中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第082271号

策划编辑 蔡伟莉

责任编辑 成姿娴

封面设计 久品轩

孙子兵法白话全译

出版发行	立信会计出版社		
地 址	上海市中山西路2230号	邮政编码	200235
电 话	(021) 64411389	传 真	(021) 64411325
网 址	www.lixinaph.com	电子邮箱	lxaph@sh163.net
网上书店	www.shlx.net	电 话	(021) 64411071
经 销	各地新华书店		

印 刷	北京东海印刷有限公司	
开 本	720毫米×920毫米	1/32
印 张	13	
字 数	275千字	
版 次	2012年7月第1版	
印 次	2012年7月第1次	
印 数	1-15000	
书 号	ISBN 978-7-5429-3516-8/E	
定 价	18.80元	

如有印订差错, 请与本社联系调换



前言

《孙子兵法》，又称《兵策》、《吴孙子》、《孙子十三篇》。全书十三篇，从十三个方面详细讲述了行军打仗的要诀与智谋，共五千九百余字，为春秋时代著名军事家孙子所著，是我国古代最早也是最著名的一部军事著作。

孙子，名武，字长卿，生于春秋时代的齐国。孙子原是陈国陈完（后改称田完）的后裔，名将田书和著名军事家司马穰苴是其先祖。正因如此，孙子得以从小诵读《司马穰苴兵法》《太公兵法》以及《管子》等优秀军事文化典籍，为其学习和继承前人的兵法研究成果、形成自己的军事思想奠定了基础。

后来，孙子来到吴国，在伍子胥的极力推荐下，受到吴王阖闾的召见。孙子向吴王献上自己苦心钻研蔚为大观的兵法十三篇，得到吴王的赏识。之后，孙子辅佐吴王破强楚、伐齐晋，为吴国春秋霸主地位的奠定立下了不朽的功勋。然而，就在吴国强大之时，孙子却急流勇退，悄然隐去，不知所终，惟留下《孙子兵法》传诵人间。

《孙子兵法》既自成体系、独放异彩，又与其他各家互相融通、相映生辉。政治上，《孙子兵法》继承了先王们治国御众的统御策略；思想方法上，《孙子兵法》与道家、儒家有许多相通或相似之处；军事上，《孙子兵法》

基本承袭了姜尚、管仲等人的用兵制服之策，如奇正、利害、阴阳和神速、戒备，等等。正是因为孙子集中了中国古代先哲的智慧，才使得《孙子兵法》留传后世，千古不衰。

《孙子兵法》是中华民族文化宝库里的—颗珍宝，不但被我国人民所推崇，也越来越被世界所公认。早在一千多年前我国的唐代，《孙子兵法》就流传到外国，陆续被翻译成英、法、德、意等多种文字，受到世界的广泛关注。孙子是中国的孙子，而《孙子兵法》则是全世界人民共有的财富。

本书将《孙子兵法》用白话全文译出，重点突出一个实用的功能，其中既有权威原著，又有通俗译评，同时精心选择具有代表性的案例，从军事谋略、经商谋略、处世谋略三个方面对原著进行重新解析、阐释，兼具可读性和典藏性，是一本适合各行各业人士借鉴学习的普及读物。

书中难免错谬之处，敬请批评指正！



目 录

始计第一.....	001
作战第二.....	037
谋攻第三.....	065
军形第四.....	111
兵势第五.....	145
虚实第六.....	158
军争第七.....	187
九变第八.....	235
行军第九.....	266
地形第十.....	285
九地第十一.....	313
火攻第十二.....	369
用间第十三.....	386

始计第一

用兵始于计谋，善策出自“庙算”，而精确的“庙算”又来自对各种因素的侦测考察。

孙子在第一章中非常具体地提出了“五事”、“七计”的考察标准，按照这个标准能对自己和敌人的优劣有个较全面的判断，即“先察”。在“先察”的基础上做到“后谋”。

孙子还在这些基础上总结了整部兵法的精粹：“攻其不备，出其不意”。



原文

孙子曰：

兵者，国之大事，死生之地，存亡之道，不可不察也。

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。道者，令民与上同意也，故可以与之死，可以与之生，而不畏危。天者，阴阳、寒暑、时制也。地者，高下、远近、险易、广狭、死生也。将者，智、信、仁、勇、严也。法者，曲制、官道、主用也。凡此五者，将莫不闻，知之者胜，不知者不胜。故校之以计，而索其情，曰：主孰有道？将孰有能？天地孰得？法令孰行？兵众孰强？士卒孰练？赏罚孰明？吾以此知胜负矣。

将听吾计，用之必胜，留之；将不听吾计，用之必败，去之。

计利以听，乃为之势，以佐其外。势者，因利而制权也。

兵者，诡道也。故能而示之不能，用而示之不用，近而示之远，远而示之近。利而诱之，乱而取之，实而备之，强而避之，怒而挠之，卑而骄之，佚而劳之，亲而离之。攻其不备，出其不意。此兵家之胜，不可先传也。

夫未战而庙算胜者，得算多也；未战而庙算不胜者，得算少也。多算胜，少算不胜，而况于无算乎！吾以此观之，胜负见矣。

译文

孙子说：战争是国家的大事，关系到军队的生死、

国家的存亡，不能不认真考察研究。

所以，要用经过敌我五个方面的分析比较而定的计谋去研究它，以探索战争的情势。一是道，二是天，三是地，四是将，五是法。所谓“道”，就是使民众与君王的意愿一致。这样，他们就可以为君主死，为君主生，而不畏惧危险。所谓“天”，就是指昼夜阴晴、寒冬酷暑、春夏秋冬。所谓“地”，就是指地势的高低、路途的远近、地形的险阻平坦、地域的宽窄、死地与生地的利用。所谓“将”，就是指将帅的智谋、威信、仁慈、勇敢、严明。所谓“法”，就是指军队的组织编制、将吏的管理、军需的供应。凡属这五个方面的情况，将帅都不能不知道。了解和掌握这些情况的就能胜利，不了解这些情况的就不能胜利。因此，要通过对敌我双方情况的比较，来探索战争胜负的情势。即是说，哪一方君主能够使民众与自己的意愿一致？哪一方将帅更有才能？哪一方更具天时地利？哪一方法令能贯彻执行？哪一方武器装备精良？哪一方兵卒训练有素？哪一方赏罚分明？我根据以上七个方面就可以判断谁胜谁负了。

如果听从我的计谋，作战一定胜利，我就留下；如果不听从我的计谋，作战一定失败，我就离去。

有利的计谋，已被采纳，还要造成有利的态势，作为外在的辅助条件。所谓有利的态势，就是根据对自己有利的情况，掌握作战的主动权。

用兵是一种诡诈的行为。所以，能打而装作不能打，要打而装作不要打，要向近处而装作向远处，要向远处而装作向近处。敌人贪利，就引诱它；敌人混乱，就攻取它；敌人力量充实，就要防备它，敌人兵力强大，就要避开它；敌人气势汹汹，就要阻挠它；敌人辞卑慎行，

就要骄纵它；敌人休整得好，就要劳累它；敌人内部团结，就要离间它。在敌人毫无防备之时发动进攻，在敌人意料不到时采取行动。这是军事家指挥的奥妙，是不能预先传授的。

开战之前，“庙算”能够取得胜利的，是因为胜利的条件充分；开战之前就预计不能取胜的，是因为胜利的条件不充分。“庙算”周密就能胜利，“庙算”疏漏就没有胜利，何况不做“庙算”呢？我们根据“五事”、“七计”来进行观察，谁胜谁败就可见端倪。

兵法精粹

五事——战斗力五要素

孙子强调在战前必须就敌我的五项基本要素加以衡量，对敌我双方的实力进行计算比较，以掌握其真实的情势。这五项基本要素是：道、天、地、将、法。

“道”，指的是民众和君主之间，具备共同信念，民众可以为君国而死，不畏惧任何危险。

“天”，天时，指的是昼夜晴雨，寒冬、酷暑，春、夏、秋、冬季节的变化。

“地”，地利，指的是路途的远近、地形的险要与平坦、地势的开阔与狭隘，以及地形进退的难（死地）易（生地）程度。

“将”，将领，指的是指挥官必须具备智谋、诚信、仁慈、勇敢、严明五大素养。

“法”，法制，指的是军队的编制、将吏的统制和军需补给等。

七计——判断胜负七准则

接着，孙子又提出七个判断胜负的基本标准，这就是“七计”：

- (1) 哪一方的元首贤明，对国民有号召力？
- (2) 哪一方的将帅有才能，对军队有威信？
- (3) 哪一方得到天时与地利？
- (4) 哪一方的法制命令能够贯彻？
- (5) 哪一方的军力强大？
- (6) 哪一方的部队训练有素？
- (7) 哪一方的赏罚分明？

从以上七项比较中就可判断谁胜谁负。

十二诡道

用兵是以诡诈为原则（诡道）。能攻，要故意装作不能攻；要打装作不想打；要攻近处故意装作要攻远处；要攻远处，又装作要攻近处；或以小利引诱敌人；或使敌人内部混乱，乘乱攻取；敌人力量充实，就要防备它；敌人兵力强大，就要避开它；或者挑逗敌人，使其发怒；或者示以软弱，使其骄纵；当敌人安逸时，使其疲于奔命；当敌人团结时，设法离间瓦解。总之，这十二诡道强调的是要在敌人没有准备的状态下实施攻击，要在敌人意想不到的情况下采取行动，这是用兵制胜的秘诀，必须随机应变，无法在事前传授。

兵者，国之大事，死生之地，存亡之道，不可不察也。

兵家使用范例

李煜的悲剧

“兵者，国之大事，死生之地，存亡之道，不可不察也。”这是《孙子兵法·计篇》的开头语，也是整部《孙

子兵法》的开头语，体现出战争的严肃性，显露出孙子的“慎战”思想。战争是残酷而惨烈的，搞不好会导致国破家亡。因此，战争双方都希望一举战胜对手，增强国家实力。

在现实中，战局变化多端，没有人能稳操胜券。在战争中失败的一方，后果不堪设想，而胜方也有可能遭受巨大损失。五代时，宋太祖赵匡胤稳定了内部以后，准备出兵统一全国。打到最后，只剩下南唐和吴越两个国家。当时，南唐的国主是李煜，历史上称为南唐后主。

李煜平时纵情诗酒，沉溺声色，疏于政务，对战争及国家大事一窍不通；既不谙事，又不识人，轻易中了赵匡胤的反间计，杀害了南唐能征善战的大将林仁肇和忠臣潘佑，以致在宋军压境之时，束手无策，最后只好光着身子自缚请降。这位精于诗词、音乐和书画的南唐后主，由于不懂得“存亡之道”，忽视国家的政治和战争，终于酿成了国破家亡的惨剧。因此，《孙子兵法》开篇即强调：战争关系“死生”与“存亡”，应仔细思量和研究。

商战使用范例

为没有敌人而自豪

李嘉诚不仅靠他的诚信赢得他人的合作，同时也靠他的善良、仁慈得到了许多人的帮助和支持。

善待他人，是李嘉诚一贯的处世态度，即使对竞争对手亦是如此。商场充满尔虞我诈、弱肉强食。要做到这点，不少人认为是不可能的事。

香港《文汇报》曾刊登李嘉诚专访，主持人问道：

“俗话说，商场如战场。经历那么多艰难风雨之后，

您为什么对朋友甚至商业上的伙伴，仍抱有十分的坦诚和磊落？”

李嘉诚答道：“最简单地讲，人要去求生意就比较难，生意跑来找你，你就容易做。”

“一个人最要紧的是，要有中国人的勤劳、节俭的美德。最要紧的是节省你自己，对人却要慷慨，这是我的想法。”

“顾信用，够朋友。这么多年来，差不多到今天为止，任何一个国家的人，任何一个省份的中国人，跟我做伙伴的，合作之后都能成为好朋友，从来没有一件事闹过不开心，这一点我是引以为荣的。”

最典型的例子，莫过于老竞争对手怡和。李嘉诚鼎助包玉刚购得九龙仓，又从置地购得港灯，还率领华商众豪“围攻”置地。李嘉诚并没为此而与纽璧坚、凯瑟克结为冤家而不共戴天。每一次战役后，他们都握手言和，并联手发展地产项目。

“要照顾对方的利益，这样人家才愿与你合作，并希望下一次合作。”追随李嘉诚 20 多年的洪小莲，谈到李嘉诚的合作风格时说，“凡与李先生合作过的人，哪个不是赚得盆满钵满！”

商场上，人缘和朋友显得尤其重要。善待他人，利益均沾是生意场上交朋友的前提，诚实和信誉是交朋友的保证。正如在积累财富上创造了奇迹一样，李嘉诚良好的人缘在险恶的商场同样创造了奇迹。

李嘉诚生意场上的朋友多如繁星，几乎每一个有过一面之交的人，都会成为他的朋友。他在生意场上只有对手而没有敌人，不能不说是个奇迹。

处世使用范例**向对手求助**

战争是国君、将帅“不可不察”的“国之大事”，因为它关系到“死生之地，存亡之道”。由此，再发散性思维到人生，人生中的一切冲突、对抗是个人的大事，它关涉个人的“死生之地，存亡之道”，也要认真审察。

俗话说：“男儿出门一步，就有七个敌人。”对现代人而言，敌人真是不胜枚举，如商敌、情敌、棋敌、牌敌、考敌等。其实，既然同样都是人，为什么要自己为自己设下那么多的敌人？为什么要那么怀恨别人？这种朝朝暮暮与人为敌的人，终有一天，会变成冷酷无情的人。

有的人一旦对立场相左的人产生恨意时（即使是假想敌），就会千方百计地攻击对方，直到彻底打倒对方为止。还有一些人，抱着“以牙还牙，以眼还眼”的心理，如果挨了一拳，一定要还以三拳才肯罢休。如此一来，不但永远无法和解，还会增加彼此之间的憎恨，落得两败俱伤，最后同归于尽。

为了避免产生这种现象，我们应该尽量欣赏对方的成就，体谅对方，而不是播下仇恨的种子。

美国的议会秘书任期也和议员一样，一年一选。这年，经营印刷业的富兰克林获得了议会秘书的提名。富兰克林非常想当选，不但这项工作很适合他，还能拿到一份报酬，更重要的是，这项工作能使富兰克林同议员们建立良好的关系，取得印刷选票、法律文本、纸币等印刷业务，以获得更多的客户和利益。

但是，富兰克林的提名遭到一位新任议员的强烈反

对，那位议员发表了一个演说，将富兰克林批评得一文不值，他认为富兰克林资历太浅，不是议会秘书的最佳人选。

面对这样一位出其不意的对手，起初富兰克林很头痛了一阵子，不过他还是想出了办法来化解两个人之间的矛盾。

富兰克林了解到这位新议员家产殷实，受过高等教育，是个有名的绅士，他的才能和影响会使他在一定时间内对议员们产生作用，后来证实的确如此。他又打听到新议员收藏有一本罕见的珍本书，于是，他就写了一张便条，表达了热切想看到这本书的愿望，请求他能借给自己看上几日，新议员慷慨地借给了他。

一周后，富兰克林把书送还，又附上一张便条，诚挚地表示了热情的谢意。在他们下次见面时，新议员十分客气地同富兰克林说，以后随时都愿为你提供服务。不久，富兰克林如愿以偿当选议会秘书，同时他们成了好朋友，这种友谊一直保持到他去世。

这件事告诉我们什么呢？它说明在现实生活中，对自己的对手、敌手、对立面，与其怨恨报复、对抗、无味的搅局，倒不如谨慎地、不卑不亢地先求助于对方，以此博取对方的好感而消弭以往的情绪和芥蒂更为有利。

将者，智、信、仁、勇、严也。

兵家使用范例

五德将军祖逖

选将执法在《孙子兵法》中内容十分丰富，它是治国、治军的关键。历史证明，军事战略虽然从属于政治、自然及社会物质基础，然而操纵战争、导演战争、决策战争方略，最终由人执行。

孙子择将帅，重智、信、仁、勇、严五德，具备此五德方可将。何谓“智”？第一是高瞻远瞩，从人类生存的大范围来把握战争的发展趋势；第二是清醒而准确的判断力，以驾驭现实各种因素；第三是当机立断的决策力。何谓“信”？即将帅个人威信，将帅的威信产生于仁爱、勇敢、严毅。何谓“仁”？“孝、悌、信、爱”是仁德的广义涵义，而仁德的将帅必然爱兵，用爱训练、管理军队，激发士兵的忠勇精神。何谓“勇”？勇是将帅人格精神的集中体现，不是“一夫之勇”，而是“万夫不当之勇”，是勇与谋的统一。何谓“严”？即将帅凛然不可犯的气度，是号令严正、令出即行的纲纪。将帅五德是孙子治军思想中人才学说的集中体现。在五德方面，东晋著名的军事将领祖逖值得赞赏。

祖逖因平定黄河南北纷乱，率兵北伐立下战功，被封为镇西将军。在南征北战期间，祖逖对部下亲如兄弟，“其有微功，赏不逾日”。祖逖生活十分俭朴，并和士卒一起不失农时，参加生产，外出打柴，解决军需不足，振兴中原经济。他还十分体贴处在拉锯战中的人民和坞堡组织。当时散布在黄河南岸还有许多势力弱小的坞堡

组织。由于常常受到羯人首领石勒的侵犯，不能自持，许多坞主的子弟被送到襄国做人质。祖逖来到后，这些人顾虑重重，不敢与之接近，怕石勒报复。祖逖知道后，立即宣布：凡儿子在襄国者“皆听两属”，即准许其在归属晋军后，表面上仍然附属石勒。还经常派出小分队佯击这些坞堡组织，让石勒知道他们没归顺晋军。这样，坞堡组织解除了顾虑，开始帮助祖逖。石勒稍有什么动静，他们便向祖逖报告，使祖逖打了许多胜仗。祖逖对战俘也采取优待办法。一次他的巡逻兵抓获了一个石勒辖区的人，他亲令款待，给他讲明道理，然后放回，此人回去后，到处讲祖逖的好处，并率乡里五百家投奔祖逖。祖逖对那些死于战乱中的百姓加倍重视。发现后，即命令部属予以掩埋，并为之焚香祭奠。许多百姓尤其是老人十分感动，有的置酒开会，流着眼泪说：“吾等老矣，更得父母，死将何恨！”当时百姓中流传一首歌谣：“幸哉遗黎免俘虏，三辰既朗遇慈父。玄酒忘劳甘瓠脯，何以咏恩歌且舞。”可见人民对祖逖的感激之情。

由于祖逖深得人心，力量不断扩大，使石勒对他逐渐害怕起来。尤其是石勒正与东晋幽州刺史段匹（石单）激战于厌次（今山东无棣县境），无力南顾，又怕祖逖北上抄其后路，便主动讨好祖逖，亲自派人“下幽州为逖修祖、父墓，置守冢二家”。又致书祖逖，“求通使互市”。祖军逃到襄国的降卒，石勒不但不接纳，反斩其首级献与祖逖。祖逖巧妙地利用了石勒的和好政策，乘机休养生息，整训军队，发展民间贸易，使黄河以南“收利十倍，于是公私丰赡，士马日滋”，经济迅速得到发展，为大举北伐打下了良好的基础。