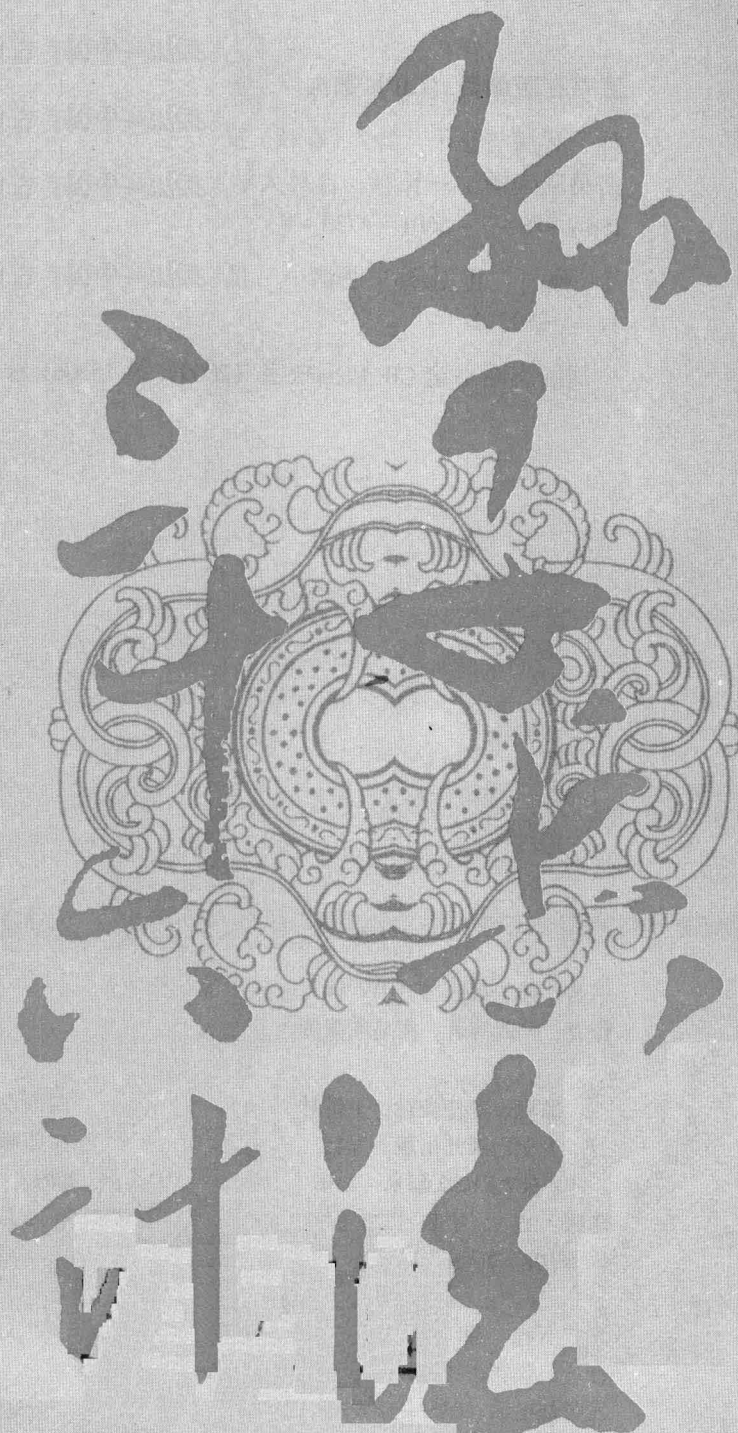


言有然名
卷列

饮誉世界的圣典奇书



原著◎孙武等
编撰◎诸葛瑾



吉林大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

孙子兵法与三十六计/ (春秋) 孙武等著;
诸葛瑾编撰. —长春: 吉林大学出版社, 2009.8
ISBN 978 - 7 - 5601 - 4733 - 8

I . 孙… II . ①孙…②诸… III . 兵法 - 中国 - 古代
IV . ①E892.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 153061 号

书名: 孙子兵法与三十六计
作者: 孙武等著 诸葛瑾编撰

责任编辑、责任校对: 王世林
吉林大学出版社出版、发行
开本: 787 × 1092 毫米 1/16
印张: 25 字数: 320 千字
ISBN 978 - 7 - 5601 - 4733 - 8

封面设计: 道一设计
中印联印刷厂 印刷
2009 年 12 月 第 1 版
2009 年 12 月 第 1 次印刷
定价: 49.80 元

版权所有 翻印必究
社址: 长春市明德路 421 号 邮编: 130021
发行部电话: 0431 - 88499826
网址: [http: //www. jlup. com. cn](http://www.jlup.com.cn)
E - mail: [jlup@mail. jlu. edu. cn](mailto:jlup@mail.jlu.edu.cn)

古今中外对《孙子兵法》的评论

世俗所称师旅，皆道《孙子》十三篇。《史记·孙子吴起列传》

——〔西汉〕司马迁

孙武闾閭，世已善用兵者也。知或学其法者，占必胜。《《论衡·量知篇》》

——〔东汉〕王充

吾观兵书战策多矣，孙武所著深矣。审计重举，明画深图，不可相诬。《《孙子序》》

——〔三国〕曹操

战非孙武之谋，无以出其计运。《《便宜十六策·治军》》

——〔三国〕诸葛亮

（韩信）但用孙武一二言，即能成功名。《《涧泉日记》》

——〔宋〕王安石

故夫经之《易》也、予之《老》也，兵家之《孙》也，其道皆冒万有，其心皆照宇宙，其术皆合天人，综常变者也。《《孙子集注序》》

——〔清〕魏源

孙子一书，兵学之精神备焉，虽拿破仑之用兵，不能出其范围也。《《饮冰室全集》》

——梁启超

孙子十三篇，在兵法上固是不朽，在外交术上，社交术上以及商战术上亦为万世不易的法则。

——〔日〕坂井未雄

孙子是中国古代第一个形成战略思想的伟大人物。孙子十三篇可与历代名著包括2200年后克劳塞维茨的著作所媲美。

——〔美〕约翰·柯林斯

所有的军事学院都应该把《孙子》这部著作列为必读之书。孙子引人入胜的地方，是他的思想多么惊人的“时新”——把一切辞句稍加变换，他的话就象昨天刚写出来的。（《中国的军事箴言》）

——〔英〕约翰·斯来瑟

倘若我早日见到《孙子兵法》这本书，我是不会失败的。

——〔法〕拿破仑

无论任何政治家或军事家的评论如何，孙子的思想首先是让人们得以发现和认识一种古老艺术的秘密——获胜的艺术。

——〔意〕亚力山德罗·高尔纳利

如果人的一生只能读一本书的话，那就应该是《孙子兵法》。

——美国亚马逊网站评论

我真诚地希望你们喜欢读这部书。当然，我希望能把这部书列为自由世界中所有官兵、一切从事政治活动的人以及政府和大学里所有人的必读之作。如果我是最高统帅，或被选为总统或当上总理，我还要更进一步。我要以法律的形式确定下来：所有的军官，特别是所有的将官，每年都要参加两次《孙子兵法》13篇的考试，一次口试，一次笔试，及格分数是95分。考试不及格的将官立即自动罢免，并不准上诉，其他军衔的军官则自动降级。

——美国知名的亚洲问题专家詹姆斯·克拉维尔



每战必败。

有用者，不可借；不能用者，求借。

知波知己，百战不殆；不知波不知己，

孙子兵法与三十六计

前言

古书有云：“用兵如孙子，策谋三十六。”

一部是“天下第一奇书”，一部是“天下第一谋略书”。纵观古今中外，我们不难发现：舍“奇书”不智，缺“谋略”不明，只有融二为一，才能战无不胜、事无不成、业无不立。

《孙子兵法》成书于中国春秋晚期，作者是具有“百世兵家之师”称号的孙武，成书至今已近2500年，历来被列为中国兵家之首，更被世人喻为世界军事学术金字塔的塔顶。

它还是一部饮誉世界的兵学圣典，是中华民族引以为傲的奇书圣典。大凡有所作为的军事家、政治家、商业家，没有不熟读《孙子兵法》的。

“治世之能臣，乱世之奸雄”曹操，深爱此书，并用心作注，他的《孙子注》颇为后人称道；唐太宗、宋仁宗、明代大儒王阳明、丞相张居正、清人朱墉都曾力主学习此书；毛泽东同志曾在其名著《论持久战》中高度评价《孙子兵法》。

不仅国人对《孙子兵法》爱不释手，国外的人们对《孙子兵法》更是推崇备至。

美国最著名的军校——西点军校，一直把《孙子兵法》定为必读教科书；日本“经营之神”松下幸之助对《孙子兵法》更为推崇，他说：“商场就是战场，买卖就是用兵。中国古代先哲孙子，是天下第一神灵，我公司职员必须顶礼膜拜，认真背诵，灵活运用，公司才能兴旺发达。”

美国著名的亚洲问题专家詹姆斯·克拉维尔在其1983年出版的《孙子兵法》英译本前言中写道：“我真诚地希望你们喜欢读这本书。当然，我希望能把这部书列为自由世界中所有官兵、一切从事政治活动的人以及政府和大学里所有人的必读之作。如果我是最高统帅，或被选为总统或当上总理，我还要更进一步。我要以法律的形式确定下来：所有

前言



之城而非攻，以全争天下。

善用兵者，屈人之兵而非战，拔人

不守，守其所不攻。

善战者，致人而不致于人，攻其所

前言

孙子兵法与三十六计

的军官，特别是所有的将官，每年都要参加两次《孙子兵法》13篇的考试，一次口试，一次笔试，及格分数是95分。考试不及格的将官将立即自动罢免，并不准上诉，其他军衔的军官则自动降级。”

1772年，法文版《孙子兵法》在巴黎出版，开始了《孙子兵法》在西方的传播。时至今日，《孙子兵法》一书已以近30种文字在世界范围内广泛流传，以它不朽的智慧指挥着整个世界。

《三十六计》也不逊色。在古代，《三十六计》曾使中国历史多次被改写，也使世界无数政治家、军事家、商人扬名于天下。现代，它仍以永恒的魅力影响着世界的政治、经济和军事。

美国国防部长拉姆斯菲尔德曾感叹道：“《三十六计》是中国战略的经典著作，是一部小百科全书，其关于战略的描述要比克劳塞维茨的《战争论》精细得多。它既适用于具体的战术，也适用于重大的政治抉择，各行各业的领导人都能从中找到新的秘诀。”

瑞士的汉学家胜雅律对此书的评价更是一语中的，他说道：“西方人无论计谋怎样花样翻新，大抵都跳不出中国人‘三十六计’的范围。”

商家历来视商场如战场，而《孙子兵法》与《三十六计》里古老的军事思想中有很多精华仍适用于现代企业管理的理论和实践。在如今这个竞争日趋激烈的商场之上，如果你不懂得孙子兵法的神奇、三十六计的精妙，那么别人的任何一法、一计都可能将你置于死地。

在2500年的历程中，无数军事家靠《孙子兵法》与《三十六计》的军事思想流芳百世、永垂千古。在2500年后的今天，我们若能深刻领悟其内涵，并将二者融会贯通、运用自如，我们亦能轻松纵横政坛、驰骋商海、畅游职场，成为各竞争领域内的“善之善者”。

本书以生动灵活的方式再现了《孙子兵法》、《三十六计》在古今中外的具体应用，是成大事、谋大略者必读的书，希望先贤的智慧能让你如虎添翼。



目 录

孙 子 兵 法

第一篇 始计篇	(3)
关云长“借”水灭七军	(10)
毛泽东锦州一战赢局势	(12)
第二篇 作战篇	(14)
国家发展中的“拿来主义”	(21)
轻补给 桓温北伐大业功败垂成	(23)
第三篇 谋攻篇	(25)
李靖抓战机，败突厥	(33)
商汤巧计“攻欲”晋文公妙策“攻心”	(34)
第四篇 军形篇	(36)
秦赵邯郸之战	(41)
吴蕴初商战显奇招	(43)
第五篇 兵势篇	(45)
杜预一鼓作气平吴国	(54)
冈村使奇计 滞销变畅销	(55)
第六篇 虚实篇	(57)
一个“蛋糕大王”的崛起	(70)
误战机 宋襄公落败泓水之战	(72)

兵者，
诡道也，
攻其无备，
出其不意。

兵者，
国之大事，
知之者胜，
不知者不胜。

目 录

孙子兵法与三十六计



兵以诈立，其疾如风，不动如山，变人之耳目也。
兵贵胜，不贵久，知兵之将，国家安危之主也。

第七篇 军争篇	(74)
解放军大迂回解放大西南	(88)
岛村先予后取得客户 赢利润	(90)
第八篇 九变篇	(92)
黄忠计斩夏侯渊	(101)
体坛耐克风	(102)
第九篇 行军篇	(104)
诸葛亮义服众军 退魏军	(115)
克莱斯勒的起死回生	(116)
第十篇 地形篇	(119)
田穰苴恩威并用治齐军	(129)
美国汽车大王艾柯卡的魅力	(131)
第十一篇 九地篇	(133)
曹操“疏忽大意”刘备“蛟龙入海”	(152)
魏国抢占要塞 蜀国战策失利	(153)
第十二篇 火攻篇	(155)
希特勒弃英攻苏 闪电战功败垂成	(161)
巧借政治之舟渡难关	(162)
第十三篇 用间篇	(164)
陈平巧使反间计 范增无奈离霸王	(167)
张飞妙计夺巴蜀	(170)

三十六计的智慧

第一计 瞒天过海	(175)
麦克唐纳快餐店的主仆易位	(178)



三军可夺气，将军可夺心，避其锐气，击其惰归。

将有五危，用兵之灾，不可不察也。

妙用耳朵 以“聋”促销	(180)
第二计 围魏救赵	(182)
苹果“虎落平阳” 微软“雪中送炭”	(185)
第三计 借刀杀人	(189)
索尼借皇家之力成功杀入英国市场	(192)
阿迪达斯的特殊宣传载体	(193)
第四计 以逸待劳	(194)
以逸待劳 福特公司第二次腾飞	(197)
第五计 趁火打劫	(199)
土耳其趁火打劫暴意图 基督教国联合成盟灭舰队	(201)
果敢抓战机 信息变财富	(203)
第六计 声东击西	(204)
舍“鱼”取“熊掌”的经营方式	(207)
第七计 无中生有	(209)
故布疑阵促销法	(212)
棺材酒吧的怪招	(213)
第八计 暗度陈仓	(214)
巧定价格推销术	(216)
第九计 隔岸观火	(218)
见缝插针巧赚钱	(220)
第十计 笑里藏刀	(222)
“谢谢”让顾客慷慨解囊	(225)
第十一计 李代桃僵	(226)
灵感变实物 小贩成大亨	(228)
第十二计 顺手牵羊	(229)
用脑子而非铁锹“淘金”	(231)



颊，
其势自萎。

兵强者，攻其将；
将智者，伐其情。
将弱兵
将多兵广，不可以敌，使其自累，以杀其势。

目 录

孙子兵法与三十六计

漱口“漱”出来的创意	(232)
第十三计 打草惊蛇	(234)
亨氏集团的“探雷器”	(237)
表“打草”实“惊蛇”的咨询服务	(238)
第十四计 借尸还魂	(240)
时装公司的活广告	(243)
第十五计 调虎离山	(244)
一山不容二虎 调虎离山需良计	(247)
巧借总统的广告词	(248)
第十六计 欲擒故纵	(249)
软件狂人的谈判技巧	(252)
第十七计 抛砖引玉	(253)
烟台啤酒巧计赢市场	(256)
第十八计 擒贼擒王	(257)
巴西航空一鸣惊人	(259)
奔驰 悬赏万金找故障	(260)
第十九计 釜底抽薪	(262)
“盯人之术”战无不胜	(265)
奥纳西斯寻“墙隙” 击败世界最大石油公司	(267)
第二十计 浑水摸鱼	(269)
百货公司的独特推销术	(272)
市场如“浑水” 企业智“摸鱼”	(273)
第二十一计 金蝉脱壳	(275)
策略调整及时 波音日益复苏	(277)
变换立场 和蔼解困	(278)



共敌不如分敌，敌阳不如敌阴。
困敌之势，不以战。损刚益柔。敌
之害大，就势取利。刚决柔也。

第二十二计 关门捉贼	(279)
特色系列化服务	(284)
第二十三计 远交近攻	(285)
本田舍“近”取“远”建立独特销售网	(287)
第二十四计 假道伐虢	(289)
松下的诚与信	(292)
制药公司施良计 售假药店现“真身”	(293)
第二十五计 偷梁换柱	(295)
丑小鸭变成白天鹅	(298)
巧挖墙角的克莱斯勒	(299)
第二十六计 指桑骂槐	(301)
肃军纪假斩徐达“杀鸡儆猴”假亦真	(304)
第二十七计 假痴不癫	(306)
同舟共济 互惠互利	(309)
挑衅逼出的丝线袋	(311)
第二十八计 上屋抽梯	(312)
“上屋抽梯”讨债灵	(315)
第二十九计 树上开花	(316)
“猴兵”火烧敌寨	(319)
第三十计 反客为主	(321)
师爷献一语 巡抚保平安	(324)
第三十一计 美人计	(326)
广告公司“鲜”用美人计	(330)
第三十二计 空城计	(332)
积压红茶变畅销	(336)



大凌小者，警以诱之。刚中而应，行险而顺。
逼则反兵；走则减势。紧随勿追。累其气力，
消其斗志，散而后擒，兵不血刃。

目 录

第三十三计 反间计 (338)

 硅谷的反间战 (341)

 “侏儒”餐厅“高大”效益 (342)

第三十四计 苦肉计 (344)

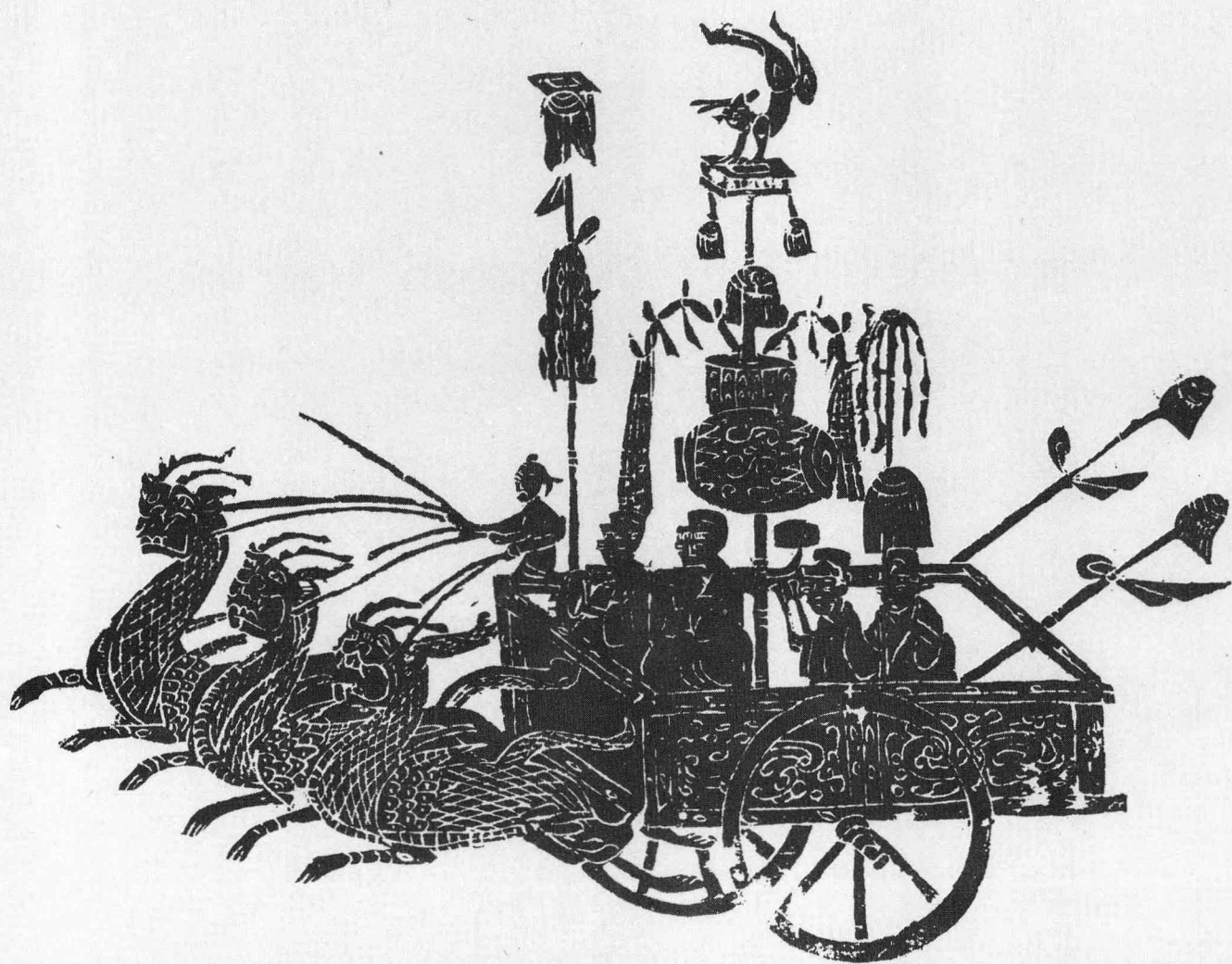
 恪守“五包”策略 收获火爆订货 (347)

第三十五计 连环计 (348)

 钻石圈套里的连环计 (351)

第三十六计 走为计 (353)

孙子兵法



第一篇 始计篇

【原文】

孙子曰：兵^①者，国之大事，死生之地，存亡之道，不可不察^②也。故经之以五事^③，校之以计^④，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^⑤之死，可以与之生，而不畏危也^⑥。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^⑦、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。

【注释】

①兵：兵器，武器。在此文中引申为军事。

②察：观察，仔细考察，认真研究，慎重考虑。

③经之以五事：经，织布的纵线。古人认为，织布以经线为主，经正而后纬成。这里引申为纲领、常规、原则。五事：指下面谈到的“道、天、地、将、法”，这五项是军事必须遵守的常规。

④校之以计：校通较，比较。之，代词，代五事。计，计算、盘算，引申为计谋、策略。所谓“计”指下文的：“主孰有道？将孰有能？天地孰得？……赏罚孰明？”等七计。在战争前敌我双方优劣条件不可能有准确的计算，因此，用今天的话把“计”译成估计。

⑤与：同“予”，给予，授予。下句亦同。

⑥不畏危也：“银雀山汉墓竹简”（以下简称“竹简”）作“民弗诡也”。诡，译为违，违抗。民不敢违抗。

⑦曲制：军队的配备、编制。



【译文】

孙子说：军事是国家的大事，是与军民生死攸关的重要领域，它蕴含着国家存亡的深刻道理，所以不可不认真地研究考察。因此，要用五项（决定战争胜败的基本因素）常规原则，把敌我双方的优劣条件从总体战略上进行估计谋划和比较，来探索战争胜负的基本情况。这些影响战争胜负的因素是：政治，天时，地利，将帅，法制。政治，

是说要使平民百姓和君主的愿望相一致，能够同心同德，这样就可以患难与共，使他们能为君主而生、为君主去死，从而不敢违抗君主。天时，是讲昼夜、阴晴、寒冬、酷暑等气候季节情况。地利，是讲路途远近，险要平坦、广阔狭窄、高峻低矮、死地生地等地形条件。将帅，是要具备才智、诚信、仁慈、勇敢、威严等基本素质的。法制，是讲军队的组织编制、指挥信号的

规定、将帅的职责、粮食来源和军需物品的管理情况和制度。凡是属于这五个方面的情况，将帅不能不知道。知道熟悉这些情况的就能打胜仗，不了解的就不能胜利。因此，要把敌我双方的以上五个方面在总体上进行充分估计比较，探索弄清战争胜负的情势。我认为，战争的胜负要看：哪一方君王的政治开明，哪一方将帅的指挥高明，哪一方占天时地利的有利条件，哪一方的军规能贯彻执行，哪一方的军事实力比较强大，哪一方的兵卒训练有素，哪一方的赏罚比较严明。我们根据这些，就可以推断谁胜谁败了。

【智慧启悟】

本篇是孙子兵法的首篇，开宗明义地指出：战争，是关系到国家生死存亡的大事，应持慎重态度。接着，孙武又论述了进行

