

“孙子”与人生

《孙子兵法》中的奇计妙策

《孙子》与人生

(京)新登字 099 号

《孙子兵法》中的奇计妙策

《孙子》与人生

庄汉宗 主编

*

中国人事出版社出版

(北京朝阳区西坝河南里 17 号)

新华书店经销

山东昌邑印刷厂印刷

华光 V 型激光照排排版

*

1092×787 毫米 1/32 开本 7 印张 102.9 千字

1992 年 4 月第 1 版 1992 年 4 月第 1 次印刷

印数:1—20000

ISBN7—80076—204—1/G·081

定价:3.80 元

目 录

第一篇	始 计——人生如战场·····	(1)
第二篇	作 战——有备无患 ·····	(14)
第三篇	谋 攻——知己知彼 ·····	(23)
第四篇	军 形——默默而为 ·····	(39)
第五篇	兵 势——乘虚而入 ·····	(58)
第六篇	虚 实——掌握先机之道 ·····	(76)
第七篇	军 争——出其不意,攻其不备·····	(94)
第八篇	九 变——临机应变·····	(101)
第九篇	行 军——透视敌情·····	(111)
第十篇	地 形——如何鼓舞士气·····	(130)
第十一篇	九 地——生死之地,应变之道 ·····	(138)
第十二篇	火 攻——潜心研讨攻敌之术·····	(160)
第十三篇	用 间——情报妙用无穷·····	(169)

第一篇 始计——人生如战场

自古战胜则生，败则死；一次也不饶人

——兵者，国之大事，死生之地，存亡之道，不可不察也

兵者，国之大事，死生之地，存亡之道，不可不察也

《孙子兵法》，乃是析论如何才能百战百胜之书。赢得战争，即可保全生命；反之，则身首异处矣！

我们从“孙子”一书中，不难看出战争的残暴与冷酷无情。但在残酷无情的战争中，我们却可体验到屈辱与欢悦的心情，亦可尽除优柔寡断而代以算无遗策，成为一个思考敏锐、胸有甲兵之人。

一般的人，大都不喜欢卷入战争的漩涡中，不过一旦遇到战争，任何人还是会长思远虑，做万全的准备。“孙子”是一部兵书，它主要的内容是讨论战争制胜的方法，但也给我们一个珍贵的启示，即由恐怖、残酷的战争中，了解各种人事关系。

“孙子”行军篇说：“夜呼者，恐也。”（因为将领无勇略，故军士恐惧而在夜晚发生害怕的呼啸声。）

读到这儿，我们即可拟构出一幅紧张的画面；在一片黑茫茫的荆棘丛中，正躲藏着一个尖兵，他一动也不敢动，两

眼一直注视着列在营火四周的敌军的营帐，以及在帐幕间走动的敌人。此时，若敌军中有人大声疾呼，这位深入敌境的探子，必寒毛尽竖，冷汗沁背，胆颤不已，因为他怕自己已被敌军发现了。

“夜呼者，恐也。”当指挥官获悉尖兵的报告后，决定夜袭，因为他认为敌方的军心已动摇不定，若要攻击，就必须趁着今天夜里这个大好的良机。

再看看另外这一边吧！在黑夜的笼罩之下，那些心警胆颤、焦躁不安的士兵，虽知死神可能随时到来，但因将帅的无谋，却也无可奈何，我们不难想像得到，那一个个都露出惶惶惴惴的脸孔。龙其令人感到凄楚的是，在丝毫无备的情况下遭偷袭，而不明究里被刺杀的士卒。从此，他们不但结束了自己短暂的人生，而且也会带给远在万里之外的家人、亲友莫大的打击与无限的忧伤。而那些侥幸逃过敌人突击的残兵，是否能安然地渡过第二天呢？

“孙子”一书所给我们的各种联想，假如再配以自己亲身的经历、体验、即可获得一个事实，那便是“孙子”的理论，无谓是今是古，都可得到验证。

“兵者，国之大事。”所谓“国”，一般是指“国家”本身，有时也可以解为吾我的“我”。因为战争不仅仅是国家兴亡成败的大事，同时也是个人“生存”与“如何生存”的重要关键。

当然，如你不愿像上述那样深入的探讨“孙子”兵法，他人是无权责备你的。假如你把这部书所记载的当做是孙子面对墙壁所说的话，他说他的话，你想你的事，二人毫无瓜葛。此种看法，一点都不足为怪。

兵以胜为尚，沙场何道义之有

——计利以德，乃为之势，以佐其外

楚汉相争之际，汉将韩信与张良举兵数万，想由井陘东击赵国。赵王与成安君陈馥闻知汉军将来侵袭，乃聚兵于井陘口，号称有二十万大军。广武君李左车乃向成安君献策说：

“听说汉将韩信涉渡西河，俘掳了魏王，也将夏说擒获，才刚以血洗染于与（韩地名），现在又以张良为辅佐，二人协议并吞赵国，想乘在韩战胜之余威而远征我国，他们的士气一定锐不可挡。但我听说汉军的粮草必须运自千里之外，在续粮未到之前，他们临时砍伐薪木、割取野草而炊爨，全师将士也一定不能饱腹。而井陘这条通道，军车不能并行，为骑也无法列队而走，整条山路绵延数百里，回曲起伏、险峻难行。依这形势来看，汉军必将粮食押运在后。此时，但愿您能分派三万精兵予我，我即由山中间道断绝汉军的轻重（军需品）；而足下可将城池挖深，把堡垒再加高，然后坚守阵营，但切勿与汉军见兵。果能如此，则汉军前进不得战，欲班师也无退路，我再以奇兵阻截其后路，使敌兵在效野无所劫掠。如此不出十日，则必能掳获韩信、张良两将，将他们二人带至军前斩首示众。希望将军能采用我的计策，否则，我



国反会栽在敌人的手中！”

成安君是位儒者，素来即称“义兵（正义之军）不用诈谋奇计。”因此，听了李左车所献之计后，便立刻反驳道：

“我记得兵法上记载：军力如为敌人的十倍，则将对方团团围住，即可操胜；若为敌方的二倍，就需要与之交战。现在韩信号称拥兵数万，其实不过数千人而已。况且，他们途经千里跋涉，远道侵袭我国，此刻一定已疲惫万分，不堪一击。而你现在反劝我坚守城墙，不要与之交战，说不定敌人还会再派大队人马来助韩信，到那时，对我们岂不是大大不利？再说，我们操胜算而不战，各诸侯一定会轻视我们胆怯、懦弱，进而大胆地举兵侵略我国。如此，岂不貽笑天下？”因而谢绝广武君所提之谋策不用。

不久，韩信果然率兵蜂涌而来，赵军也列开阵势迎战。双方战鼓一响，嘶杀之声震绝天地，赵兵血流漂杵终遭惨败，成安君也在氐水岸边被斩。

成安君素称：“义兵不用诈谋奇计”，此种信念虽值得尊敬，但必须就事权衡轻重，并不是说“义兵”就不能用诡谲兵之计；同样的，也不能因其对敌人施以奇诈的战术，就否定他绝无正义感。假如世上真的有人为了正义而战，也应该运用各种谋略奇策，设法获胜，才能称之为聪明睿智。

孙子兵法载有：“十（十倍）则围之，倍（一倍）则战之。”成安君拘泥此句而不知通变，以为军力既然已远超敌方十倍之多，则将其围住即可获胜，何必再施以诡计呢？难怪成安君终遭身首异处之祸。

中国近代名学者林语堂先生，提倡正当公平的竞技，主

张“不打落水狗。”而成安君所常称的正正当当之竞技精神，却与战争扯不上任何关系。在两军对垒之际，身为领导者，最重要的是应慎谋能断，随机应变，求取致胜之道，这才是明智之举。

战争无“定式”，亦无“常道”

——兵者、诡道也

于正常的气压上，水在摄氏一百度时，便会沸腾，这是物理学上不变的定理；二乘以二等于四，这是数学上人尽皆知的公式。诸如此类的定理、公式，如铜墙铁壁般的坚固，无人可推翻。人们都以为做任何事情，只要顺着这铁一般的定理去做，没有不成功、不达目的的。人们对于这些定义、公式，素来即确信不疑，有如受到催眠一般，根本就毫无异议地全盘接受，那有反抗的余地？举个例来说吧！美国人无不坚认：只要有最新式的战斗武器，然后配以精密的电脑来指挥作战，即可百战百胜，万无一失。

当然也有人对定理发生疑问，如俄国名作家杜斯妥也夫斯基便是。他说：

“这种在人们心中已固若金汤、永远不变的理论，它之深入人心，有如一种强烈的镇静剂注入人体；亦如人们受到一种驯服的诅咒，而很安静地接受这个铁则，永不产生任何疑惑。呜呼！世人何其愚陋！其实，我们认为二乘二等于四为永远不变的定理，也不过是人类自古即赋以二乘以二必须等于四而已。一个远见通变的人，绝不会将世上的一切事物、一切理论、一切常识，都认为是万世不移的。与其将公认的定义、不变的铁则认为绝对可信后，倒不如以怀疑的眼光

来重新判断它，这种精神岂不更可贵！岂不更具科学？做法岂不更令人赞赏？”

杜斯妥也夫斯基只是对一般的定理、公式首先发生怀疑而已，仍无法撼动这类坚如铁壁的任何一根支柱，更不用说推翻这些理论了。令人很意外地，越南战争却粉碎了一般美国人坚信的定理。美国虽以精密的电脑、雷达、新式武器作战，但却无法降服一切军事设施皆不如自己的越南。

假如一个规则能历久不衰，一个原理能永保不变，它必须先有各种确实的原因，与实际的结果，然后根据一定的假设、材料、环境、精密准确、详细地观察、试验，最后才能建立一个正确不移的定理。虽然有原因有结果可寻，但如无一定的环境、材料与假设，只是随意地提出一个原因、一个结果，这样，永远无法确立任何理论。波里马号轮船葬身海底之因，今天就算利用各种科学理论，也无法解开谜底。这不是很明显地暴露出理论与实际仍有一段距离吗？

何况，战争并非只是理论，更非纸上谈兵；而是双方在思想、策略、行为等等各方面的实际交接行动。除了人类以外，其他动物并无所谓的真正战争；如果有，也只能说是打架，殴斗而已。人类的行为不断地变，各种思虑、想法也日新月异。这些行为、态度、思想转变的轨迹，我们就是用最精密、最完善的电脑，也无法探索。人类的思虑、谋略既无固定，则战争之法也必随之应变；我们的行动、态度既无准则，那么战争又何能局限于一定的格式呢？

所以，孙子也提出他的见解：

“战争既无常道，也无定式，所以，军士本个个骁勇、善战，却让敌人误认为不堪一击；全师皆为精锐部队，反伪装

成一群老弱残兵；所率领的是一支机动部队，在外观却强做笨拙无知；欲近袭敌人，反使敌军误认为我方依然驻留在远处；想远攻敌军，却欺骗敌人，使对方以为我军已近临其境而紧张狐疑……。用各种香饵来诱引敌人坠入圈套；以各种计谋扰乱敌军，再趁机攻击他们；敌军若满山满谷，或军械、粮食均很充足，那么，我们就坚守城堡而不与他们交战；敌军如勇猛善攻，我们则需躲避其锋；激起对方愤怨却阻挠其行动；自己故意屈居下风、委曲求全，使敌军个个妄自尊大，骄者必败；敌人若长期的养兵备战，我们就用各种行动欺骗他们，使他们忙得团团转而无休息的机会；以各种方法、谋略来离间敌人的盟友，使敌人孤立无援，然后出其不意，攻其无备。”这就是兵家制胜之道。

胜负已决未战之先

——夫未战而庙算胜者，得算多也

战争未实际接触之前，即可预知双方的胜负。

一个到处售货的推销员，所常遇到的顾客不外乎下列三种：第一种就是任你舌底生花，他压根儿也不买；第二种人只需三分钟便可成交；第三种人明明心里十分中意却故意装成一点也不想买，好像这件货品对他是多余的。另外还有一种很难碰到的人，只要推销员上门来，便什么东西都买，推销员若能接二连三地遇到这种顾客，当然生意兴隆，财源滚滚而来，可惜这一类型的好顾客，可说微乎其微，若能侥幸遇到，也只能说是上天额外的赐福。

因此想当一位好的推销员，必须针对前三种客户做正确的观察与判断，确定对方是属于那一种人。如果能正确地判断出来，然后再根据他们的心理销售货物，那么，我虽然不敢保证可百分之百的成功，但起码也有百分之七、八十的销售率。

为何有人心里想买却故意装成不买呢？这点理由很简单，无非是想在交易行为中，握取主动权，高高在上，使推销员沦为被动者来要求他购买。这种客户很可能会装得糊里糊涂，好像很容易上当，因此，推销员如第一天没有销售成功，第二天一定还会去拜访他，再三兜售。这种人绝不会一

次就将自己购买的条件全盘说出，只是不断地向推销员暗示。既然已经花了很多宝贵的时间来讨价还价，他就不会轻易地罢手不买，反而会争取各种有利的条件来购买货品，以弥补他所花费的代价。而他那故意装出来的糊涂以及容易上当的表情，均是一种圈套，使推销员一不小心，即坠入其中。

任何一位顾客，都想获取主动权。因此，推销员必须能思路灵活、随机应变，一分一秒也不让主动权落到对方手中，而紧紧地采取主动权，使对方无反驳、开条件的机会，然后趁他还来不及喘一口气，吐一句话时，便已使他心服口服地掏钱购物。

另一种想买而不买的原因，可能是因价钱的关系。有时，顾客也许会先让推销员鼓起三寸不烂之舌，把货品说得如何如何的好，自己却一句话也不说，只频频点头示意，等到推销员的话完全讲完时，然后才来个大大的杀价。有时，经过一阵接洽商谈后，顾客会说：好吧！就看在你的情份上，半价给我吧！或者，他会使出让推销员为难的方法。如此一来，推销员顿时感到费了九牛二虎之力，如果还不把货品卖出去，那么过去多次的奔波、劳累，必付诸东流，岂不是太可惜了吗？于是就不知不觉地落入对方的陷阱里。

一般说来，卖方总比买方屈居下风，因此处于劣势的推销员，如果不事先研谋策略，胸无成竹就迷迷糊糊地踏入交易、商谈的争战中，那么未战之先，就已成落败者了。

所以孙子说：想在未战之前占上风，必须事先谨慎研讨对策。

咨询良策，求其至善者

——多算胜，少算不胜，而况于无算乎

“水浒传”中，脍炙人口的人物黑旋风李逵，素来即抱着正义之心，嫉恶如仇，可惜性子就是急躁了一点。他闯荡天下，一遇到城狐社鼠，则不问一声原由、不用任何策略，便抡起那两把巨斧，朝对方猛劈，因此，他也着实替地方上除去了不少恶霸土匪。善良的百姓看到他斧起斧落，为民除害，郁积在内心那般被欺压的苦闷，顿时一扫而空；因而，李逵很受当时人民的欢迎及赞赏。在他百世后的今天，我们一翻开水浒传，仿佛依然可看到他那如虹的气势、威猛的姿态……，而他那飘忽不定的行踪，就像“黑旋风”一般，所向披靡，人人视之为英雄。

但为了“国家存亡”为了人民的安危，一旦与敌国发生了战争，我们就不能孤注一掷，轻率地出兵，更不能像黑旋风李逵一样，不问原由、不先谋策，便掀开战争的序幕。必须先召开军事会议。精细计算双方胜负机会的比率，再行模拟作战，谋求致胜之法，同时也不能不作战败的打算。即使双方之军已在沙场上对阵了，也要随机应变寻求各种制胜的策略，实际比较双方的得胜率……总之，考虑得愈周到愈好；研讨的范围愈广泛，对我方愈有利；搜集敌方的情报愈多，战胜的机会就愈大。

“如天时、地利均比敌方好，战胜的机会即比对方高；各种谋略、计策均可临阵应用，那么，在双方实际起争战时，获胜的比率也必定可高于对方。反之，一切可参与战争的条件都残缺不全，战前又不考虑对敌之策，也无预做各种作战演习，则必遭惨败。”

战前的措施既然如此的重要，我们何不来想像一次战前的军事会议呢？说不定你会感到很有意思。……在首都的军事会议厅里，正中央摆着一张会议桌，桌上要放着一副将棋。此时，二位将领左右对坐着，周围有许多武官侍卫……传说天地初开，混沌一片，然后根据阴阳的变化而生成万物万事（太一遁甲法）。此时，还未放置棋子的棋盘，有如天地初开，白茫一片；也像无垠的战场，充满肃杀之气。因此，二位对弈的将领，都小心翼翼地各自详虑如何派出第一支军队（棋子），经过了一阵思考、猜测，其中一位将领以十二万分的自信，拿起棋子果敢地放在某个格子上，不久，阵势即一一地排开……

后世有不少的人认为“孙子”一书为孙臆所著。当孙臆被齐王任命为将领时，齐国已经有数不清的军略家、思想家、学者等等。在朝廷可能举行过无数次的军事会议，许多战场上的诡谲策略也可能运用过多次。这些策略或许是集多数人所献的奇计诈谋融合而成；或者是从众人所献的计策里，谨慎地选出其最佳者，而用之于沙场上。李筌曾为“孙子”兵法作注，他说：在商周时代，太一遁甲法的计算方式是：六十分以上则属“多算”（制胜之比率多）；六十分以下为“少算”，（获胜的机会少）。不过，如今我们已无法考证李筌的这种说法是否以一百分为准则，然后以六十分为分界点。

如果我们将它解说为：得胜率为百分之六十，则此策略可行；得胜率低于百分之六十，则必须再谋良策，我想这种说法与李筌的原意，大概不会有太大的偏差。

“孙子”中所记载的战法、策略、诈谋等等，在战争史上均经过无数次的实际考验，证实书中每字每句并非无的放矢，而且均有其产生背景。“水浒传”中的军师吴用，诡计多端，天生即为佐国良相。由于有他，黑旋风李逵与花和尚鲁智深才能大显身手，虽经千秋万世，他们的为人，依然获得众人的激赏。

假如没有优秀的军师做正确地指示，自己本身又无理想，胸无成竹，像疯子般在大街窄巷或娱乐场所乱闯乱荡，话不投机就凶狠地诉诸武力，这种人永远也无法令人心服口服。

假如没有优秀的军师做正确地指示，自己本身又无理取闹，胸无成竹，像疯子般在大街窄巷或娱乐场所话不投机就凶狠地诉诸武力，这种人永远也无法令人心服口服。

孙子中所记载的战法策略
诈谋 在战争史上均
证书中每句话并非无效的