先胜的智慧

两军对垒,敌我争胜,孙子主张“先胜”。“先胜”就是“先为不可胜”地取胜。“先”是先觉、先见、先行、先声;“胜”乃胜券在握。人生征途若要胜,前提法则是“先胜”。

人生不败第一计

——“先为不可胜,以待敌之可胜。”

孙子说:“昔之善战者,先为不可胜,以待敌之可胜。不可胜在己,可胜在敌。”(《形篇》)此段意为:从前善于打仗的人,首先做到使自己不会被敌人战胜,然后再等待和寻求敌人可能被“我”战胜的时机战而胜之。不会被敌人战胜的主动权操在自己手中,要战胜敌人则在于敌人是否有隙可乘。这段话的精髓是“先胜”,换言之,这段话是孙子“先胜”思想的代表句。

领会孙子的“先胜”思想须从“先”和“待”两字入手;“先”和“待”蕴意深邃,是孙子军事哲学思想的体现。“先”,强调了在彼己作战这对矛盾中,己方是矛盾的主要方面,是转变敌我态势的根据,是取胜的内因。只有首先使己方强大而不被敌方战胜,胜券才可能掌握在我方手中,因此要把功夫下在己方

需要全本请访问 www.ertongbook.com

这一矛盾的主要方面。战争的胜败，主要靠己方的综合实力“先为不可胜”,这就从哲学的高度揭示了内因对战争胜负起着主要和决定的作用。只有‘先为不可胜’,才能使己方获得上乘的‘状态’之‘军形’,强大的‘实力’之‘军形’正因为‘先为不可胜’,敌人摸不到我方的真情,或者说,我方隐蔽了自己的外形,做到了敛迹藏身。因此,‘先为’两字是‘形’的要枢。

“待”的含义是等待和寻求战机的到来。为什么要等待呢？等待是为了让敌之虚假消失而看到真实，因为虚假消失而真实来临之前会有空隙、间隔,所以要等待。真正的赢家都在得势未到时懂得养精蓄锐,充实自己,等待时机。如果攻敌的条件尚未成熟而勉强进攻,己方之‘形’则会暴露。敌人就会抓住我方的败‘形’不放,迫使我方处于被动地位。因此,战机的造成，必须专心致志地等待导致敌人失败的因素趋于成熟。由此可见,‘待敌之可胜’,道出了‘外因是变化的条件,内因是变化的根据,外因通过内因而起作用’的唯物辩证法的基本原理。武林之道认为：“要成为好的猎手，必须先学会等待。”等待最好的时机,忍耐到最适当的时机,有时要比武功高强还重要。(《游侠纳兰》)白居易《与元九书》中对‘待时’的高论也有助于我们理解孙子讲的‘待’:大丈夫所守者道,所待者时。时之来也,为云龙,为凤鹏,勃然突然,陈力以出;时之不来也,为雾豹,为冥鸿,寂兮寥兮,奉身而退。”

“待”的含义还包括忍耐。所有的忍耐,都是为了更有效地达到目的。一个人不能忍耐,便不能成大事,只能成小功小业。人生旅途中有大半的时候都在等待和忍耐。一个人必定要能等,才会有收获。越是能等,收获越大。“一节成功,都得经过忍耐……天下是可以凭冲劲闯出来的,可是要保天下,却不能凭冲劲,而是要靠忍耐。”(《温柔一刀》)忍耐的高境界是

韬光养晦。中国人讲究韬光养晦，一个人，一个民族，一个国家要生存发展就得韬光养晦。第二次世界大战后的德国，战败无条件投降,受到美、苏、英、法四国的占领和全欧洲的猜疑怨恨,原来统一的国家被分裂成东、西德两国,分别被美、苏所控制，看来是永世不得翻身了。但是，德国人忍辱负重，不急不躁,埋头苦干,把经济搞了上去,成为欧洲第一,世界第三。美国的国父乔治·华盛顿在卸任总统时曾经反复叮咛并告诫美国人要一心办好自己的事情，千万不要卷入欧洲列强之间的纷争。邓小平提出“发展是硬道理”“要一心一意搞建设”“一心一意搞现代化建设”“下决心一心一意搞建设”“全国党政军民一心一意服从国家建设这个大局”“好好地干,一心一意地干”“要坚定不移地搞下去”“千方百计使我们国家经济发展起来”，这些反复叮咛、谆谆告诫都饱含着韬光养晦的忍耐。所以“待”的深层涵义是韬光养晦的忍耐。

“待”的含义虽然是在忍耐中等待和寻求战机的到来,但也必须指出“待”不是一味守株待兔或姜太公式的钓鱼,而是要适时地创造时机、战机和条件。运气是不能掌握的，与其等待运气，不如去创造运气。机会像甘蔗，力榨才会出汁。机遇永远垂青于时刻准备着的人。学暗器的人永远最懂得把握机会。

历史上,隋文帝先备后战灭陈国,可谓“先为不可胜,以待敌之可胜”的佳例。南北朝后期，北周相国杨坚自立为皇帝，建立了隋王朝。隋文帝胸怀大志，决心一统天下。然而，当时北方的突厥人不时南侵，隋文帝自知力量，不能两面作战，便制定了先灭突厥、后灭陈国的战略方针。在与突厥交战期间，隋文帝对南方的陈国采取了十分“友好”的策略，每次抓住陈国的细作(即间谍),不但不杀,反而以礼送还 遇有投靠隋文

帝者,若是陈国人,隋文帝从隋、陈的‘友好’出发,断然拒绝。为增加国家实力,隋文帝大胆实行改革,简化政府机构,鼓励农耕,提倡习武。击溃突厥后,隋文帝着手灭陈的行动。其“先为不可胜”的举措是:第一,误其农时。江南收获的时间较早,每到收获季节,隋文帝就派人大造进攻陈国的舆论,令陈国紧急调征人马,以致延误农时。第二,烧其粮仓。江南的粮仓多用竹木搭成,隋文帝派遣细作潜入陈国,因风纵火,屡屡烧毁陈国的粮仓,如此经过几年折腾,陈国的物力、财力皆受损失,国力日益衰弱。第三,惑其军队。为了迷惑陈军,屯兵大江前沿的隋军每次换防时都要大张旗鼓,令陈军恐惧不已,以为隋军将渡江作战,而正式渡江前夕,隋军又派出大批细作进行骚扰、破坏,搅得陈国军民不得安宁。第四,加强训练。为了渡江作战,隋文帝派杨素为水军总管,日夜操练水军。杨素建造的战船,最大的叫‘五牙’,可乘八百人;小的叫“黄龙”,也可乘一百多人。面对磨刀霍霍的隋军,陈国国君陈后主竟然麻木不仁,依旧醉生梦死。太史令章华冒死进谏,昏庸的陈后主竟将章华斩首示众。公元 588 年 10 月,隋文帝认为条件已经成熟,发兵五十一万八千人,从长江上、中、下游分八路攻陈,当元帅杨素的‘黄龙’战船在破晓时抵达长江南岸时,陈国守军还都在睡梦之中。隋军除在岐亭(西陵峡口)遭到陈国南康内使占仲肃在江中以三条巨型铁索的阻截外,一路上攻无不克,战无不胜。第二年正月二十日,隋军攻入陈都建康,陈后主仓皇躲入枯井之中,后被隋军搜出,陈国就此灭亡。长达近两百年的“南北朝”——中国社会长期分裂的局面终于结束。

“先为不可胜”要在‘先’字上狠下工夫。香港是个创造奇迹的地方,这个人口不足七百万的弹丸之地,曾创下许多骄人

的纪录。那么，创下这些奇迹的香港人的成功之道是什么呢？笔者以为“先”就是其中之一。在香港，无论是腰缠万贯的富翁，还是衣冠楚楚的白领，大多有一个共同点：工作狂。对于他们而言，似乎只有工作，才是最好的生活享受。不少老板，虽已过古稀之年，甚至直奔九十大关了，依然天天朝九晚五，像上班族那样早出晚归，还不时天南海北地飞来飞去。有多个身价十数亿的老板被问及平日里有些什么爱好时，几乎千篇一律地回答：工作。好些传统的消遣方式（比如打麻将）和现代的娱乐活动(比如打网球、高尔夫球)，一概与他们离得远远的，更不用说舞厅、夜总会那样的地方了。李泽楷是香港的成功者。他的成功靠的是什么呢？显赫的背景？超人的智慧？幸运女神的青睐？似乎都是，又似乎都不是。不少人也许只知道他那天文数字般的财富，可有一个数字颇能说明问题，李泽楷一年之中坐飞机多达一百六十次以上，也就是说，他差不多每隔三四天就要为公司的事坐飞机离开香港一次。香港人的“先”，就是不停顿，就是勤奋，不停顿的勤奋就能使自己始终处于“先行”“领先”的位置，进而达到“先胜”。1948年，牛津大学举办了一个题为“成功秘诀”的讲座，邀请丘吉尔前来演讲。演讲的那一天，会场上人山人海，全世界各大新闻机构都到齐了。丘吉尔用手势止住大家雷动的掌声，说：“我的成功秘诀有三个 第一是，决不放弃 第二是，决不、决不放弃 第三是，决不、决不、决不能放弃 我的演讲结束了。”说完他就走下了讲台。会场上沉寂了一分钟后，突然爆发出热烈的掌声，经久不息。笔者以为，丘吉尔的成功秘诀是“先为不可胜”的前提，而“决不放弃”“决不、决不放弃”“决不、决不、决不能放弃”则流淌着在“先”字上下功夫的狠劲。

“先为不可胜”要在“胜”字上做足文章。现代社会是竞争

需要全本请访问 www.ertongbook.com

的社会,在激烈的竞争氛围中要能取胜,就得确确实实地使自己不被对手战胜。糖炒栗子是人们爱吃的食品，据不完全统计，近年来上海有十来家具有相当规模的栗子公司在抢夺市场，零星的个体户更是多达一百多家。再加上诸如神农架珍珠小栗子、福建锥栗等新品种的进军上海,有着六十多年历史的上海老字号‘新长发糖炒栗子’受到严峻挑战。新长发食品有限公司打出‘永不言败’的旗帜,开始了‘先为不可胜’的行动。一是确保产品新鲜。从每年的 9 月到次年的二三月份是板栗的销售旺季,他们只做这一“黄金时段”的生意,产品的新鲜度在这段时间里得到了充分的保证，却决不销售隔年的栗子。二是严格挑选原料。只选传统的‘纯种’板栗,不用嫁接的;用链条式的机器进行统一筛选,使‘霉、烂、蛀’控制在百分之一以内,这一质量要求远远高于出口标准;为保持板栗的新鲜度，他们将栗子用冷藏车从产地运至上海。栗子到公司后还有一道工序就是选派专人严格挑选，并由质量检测员作评定。2000 年公司还花数十万元添置了一台板栗营养成分检测仪，再一次剔除不合格产品。三是独自配糖炒制。他们改用自己配制的糖来炒制板栗,使‘新长发糖炒栗子’具有独特的口感和光洁度。这个事例说明,无论是企业、商家,还是单位、个人,要想取胜,就得‘先为不可胜’。孙子在《九地篇》说：“先其所爱,微与之期。”(首先夺取战略要地,但不轻易约期决战。)这也是‘先为不可胜’思想的表述,并且可以看做是人生攻守之策。

谁都想人生不败，可是怎样使人生不败呢？许多人的计策是算计、捉弄、陷害别人,总之,思路是搞垮别人,着重点都放在别人那里。笔者以为,这不是正道。“败”是和‘胜’连在一起的,我之所以谓‘败’,是因为他‘胜’;他之所以谓‘胜’,是

因为我“败”。为什么不把着重点放在自己身上呢？如果我“胜”了，不就是他‘败’了吗？而那些不搞正道的人，恰恰想的是如果他‘败’了，不就是我‘胜’了吗？这不符合孙子的思想。孙子‘先为不可胜，以待敌之可胜’的思想强调的是‘先胜’，“先胜’是我先胜，而不是别人先胜。‘先胜’就得要有‘实力’。

“有实力，才有魅力”——这是某一种商品的广告词。可仔细想一想，若把它用之于‘应聘’不仅同样适用，而且简直可以做许多怀抱着各种文凭就是找不到工作者的座右铭。这个世界是需要力量的，尤其是进入新世纪以后，市场竞争的残酷，企业间竞争的激烈，对人的素质要求也进入了一个“空前绝后’的‘高度’时代。曾经到过人才市场的人，都会有这样的应聘经历，面对着潮水般涌进来、挤过去的人群，眼睛的视线中，尽是一张张充满期待的目光，有的人是想找一份工作安身立命，有的人却想觅一个好的位置谋求发展，有的人期望着被哪个伯乐发现，找到一个大展宏图的机会。可这世界上毕竟是‘先有千里马，而后有伯乐’，所以应聘者要想在众人面前“表现’出与众不同的形象，拿出自己的实力来是最重要的事。有一个年龄过了三十五岁的中专生前往人才市场应聘，开头那老板根本不把他当一回事。一见此状，他先是递上自己历年来发表的企业管理论文，然后让老板给他五分钟，就该企业的品牌策划、品牌推销进行一番剖析，他的话音刚落，该企业老板立马对他刮目相看，在众多硕士生、本科、大专生的竞争者中‘试用’了他。这位中专生能如此幸运，是与他长期自学企业管理、注重市场实践而密不可分的。有实力才会有魅力，而关键在于‘实力’。假如一个应聘者除了向老板递上一大叠有关的文凭材料外，嘴中就只会讲几句‘给我一个支点，我能撬起地球’‘给我一个机会，我将创造奇迹’之类的大话、套

话,这等水平这等“实力”,又有哪一位老板肯聘用他呢?四十三岁的广州出租车司机孙铃会讲六国语言,他的“实力”使他生意兴隆。面对记者的采访,他掩饰不住喜悦的心情对记者说:“现在,几乎每个星期都有外国人打电话包我的车。”所以,笔者以为,孙子“先为不可胜,以待敌之可胜”的思想是人生不败第一计。

● 人生取胜清凉剂

——“善战者,能为不可胜,不能使敌必可胜。故曰:胜可知,而不可为。”

孙子说:“善战者,能为不可胜,不能使敌必可胜。故曰:胜可知,而不可为。”(《形篇》)此段意为:善于打仗的人,能够创造不被敌人战胜的条件,而不可能做到使敌人必定被我所战胜。所以说,胜利可以预见,但不可以强求。

笔者以为,透过孙子“胜可知,而不可为”的论述,可以看出两点:一是孙子的慎战思想。我能使己不被敌人战胜,不等于我一定能胜敌。二是孙子的思想精髓。孙子主张“不战而屈人之兵”,“上兵伐谋”,反对战争,而“强求”必致“战”,必趋“力胜”。

现实生活中,有的人也懂得要靠自己努力,要立于不败之地,然而一旦觉得自己已经不被对手战胜了,就认为对手一定能被我战胜,于是——出击、再出击,结果往往并未战胜对手。譬如,一个晋升的机会来了,张三分析后认为其他几个竞争者的条件都不如自己,换句话说,张三已经做到不被对手战胜了,于是张三“出击”了,结果是失败。不要说张三是自己分析后认为其他几个竞争者的条件都不如自己,即便是群众舆论

和官方信息都表明了张三已经‘先为不可胜”,他也不一定就能胜。伊凡·凯特里雅列夫斯基的长诗《阿涅依德》中有一句咏道“:事物没有到手的时候,不要以为已经是你的了。’中国人常说“:行百里路半九十。’笔者以为,有的时候,甚至可以说是“行百里路半九十九”。人生中的其他许多事情都有同理。

2000 年，已经八连胜并且积分领先第二名七分的大连实德队，主场迎战一支长期低迷，稍不小心就会跌落甲 B 的天津泰达队，比赛的结果应该不会有什么悬念。因为大连实德队可以说已经‘先为不可胜”,比赛的结果‘胜可知”。这场比赛，大连队基本上牢牢地掌握了场上的主动权，潘塔的控球妙不可言，而前卫队员中前场的抢断，更令天津泰达队无所适从。这样的比赛踢下去，弄个三比零、四比零也不会奇怪的。然而令人不可思议的事情终究还是发生了。这支占绝对优势的球队最后却输了。他们为什么会输？他们太过自信了。频繁地在泰达队禁区穿插，如入无人之境。过于自如地掌握局势使他们对对手太过轻视，他们太过轻松了。时不时地就能在门前捞一脚射门，机会来得太容易，也就不懂得珍惜了。该传的不传，该射的还要摆架势，最后只能是四个字：贻误战机。过分轻松带来严重后果的镜头是：李明义一个毫无责任心的回传,被泰达队爱默森断下,射空门得分,大连实德队出乎意料地输了。这个结果太想不到了。有人说，如果对手强大一些，如果机会少一些，如果比赛打得更激烈一些，这一切也许都不会发生。所有的意想不到，都只能在意想不到的情况下发生。但是，笔者认为，意想不到是因为心想不到，大连实德队失败的根本原因在于没有牢记孙子的教导“:善战者,能为不可胜,不能使敌必可胜。故曰:胜可知,而不可为。”

所以,笔者以为,立身处世,不要忘乎所以,胜利了不要忘乎所以，优势了不要忘乎所以，领先了不要忘乎所以，主动了不要忘乎所以……更何况只是“先为不可胜”，如此又怎么能忘乎所以了呢？孙子的“善战者，能为不可胜，不能使敌必可胜。故曰：胜可知，而不可为”，这段话可以看做是人生取胜的清凉剂。

人生立身败身分水岭

——“胜兵先胜而后求战,败兵先战而后求胜。”

孙子说“:胜兵先胜而后求战,败兵先战而后求胜。”(《形篇》）此句意为：胜利的军队先有胜利的把握，而后才寻求同敌人交战；失败的军队往往是先冒险同敌人交战，而后企求侥幸取胜。

这句话是孙子‘先胜’思想的名句。笔者以为,这句话中的‘先胜’是‘先为不可胜’和‘立于不败之地’的概括。孙子的“先胜’思想有着宽泛的内涵;‘先胜’包括从《计篇》所论述的战前庙算,到《作战篇》所论述的战争物质准备,到《谋攻篇》所论述的谋略胜敌等全部内容和过程。换句话说，“先胜”是全面的‘先为不可胜’和‘立于不败之地”。

“胜兵先胜而后求战,败兵先战而后求胜’固然是修辞上乘的对偶句，但更是寓意深刻、富含哲理、闪烁着孙子思想光辉的绝妙的军事格言。‘‘先胜’连着‘求战”,可缩略成‘先胜求战’”;‘先战’连着‘求胜”,可缩略成‘先战求胜”。试想,孙子为什么不说‘先胜求胜”;‘先战求战’呢?细细琢磨,可以看出孙子战略思想的高瞻和谨慎，察出孙子对败兵失败原因的深刻揭示。首先使自己不被敌人战胜了，首先使自己立于不败之

地了，首先使自己具备了取胜条件了，在这种有利的态势下，孙子不说“必胜”，也不说“求胜”，而独独告诫人们“求战”。其一是说明孙子对“战”的迫不得已，其二是说明孙子对取胜因素认识的深刻全面，其三是说明孙子的谨慎和进取精神。孙子认为，这样的军队才是“胜兵”。自己还没有把握不被敌人战胜，自己还没有立于不败之地，自己还没有完全具备胜利的条件，在这种不利的态势下就侥幸地“先战”了，然后还企图“求胜”，这里孙子不用“求战”等词句而恰恰用“求胜”一词，淋漓尽致地刻画出了“败兵”的“败形败态”，孙子认为，这样的军队就是“败兵”。《英雄好汉》对“败兵先战而后求胜”又作了另一笔描绘：“轻敌者在轻敌时，还常常以为自己高估了敌人。”

孙子“胜兵先胜而后求战”的“先胜”思想，也是人生指导的重要原则。“先胜”就是要立定脚跟，有一首《西江月》填得好：“蒙正窑中怨气，买臣担上书声。丈夫失意惹人轻，总入荣华称庆。红日偶然阴翳，黄河尚有澄清。浮云眼底总难凭，牢把脚跟立定。”每个人都想成功事业，有一位领导干部在谈到个人进步时说，先把工作干好，别的什么都不要考虑。有一位农民企业家说，先把产品质量提高了，再去占领市场。没有质量，就没有市场。笔者以为，这就是“先胜求战”思想的朴素表述。谁不想晋升职务？谁不想获得更好的待遇？可是，只有先把本职工作做好了，一旦有机遇，才可能得到晋升。笔者有一位学生受命于“危难”之中而担任了某部部队长，他在谈到统一领导班子开展工作时说，谁的工作标准高，执行制度严，谁就是强者。他的体会，也是对“先胜求战”思想的朴素理解。

“先胜求战”是已经不被对手战胜了却还抱着同对手比试、较量的心态，审慎而丝毫不敢轻敌地、认真而丝毫不敢懈

需要全本请访问 www.ertongbook.com

怠地去争取胜利。比如,商战中为了战胜假冒伪劣商品,许多企业花代价设置了防伪标识。防伪标识这一高科技的“招数”达到了‘先胜”,令假冒伪劣的不法商人败下阵来。例如,北京颐和园采用高科技隐形印记——一个无影无形、无色无味的印记,就将猖獗一时的票贩子拒于颐和园之外。现在,进入颐和园的游客不再持票，每位游客进门时手背上都会被票务员用小章轻轻盖一下。可奇怪的是，在盖过印章的地方怎么找，都看不到任何印迹。游客出门时,在紫外灯的映照下,手上会清晰地显现出一个佛香阁的影象。这表明被检者已经买过门票。按照孙子的思想,企业、商家有了诸如隐形印记这样的高科技的防伪设置之后,仍不可以沾沾自喜于‘先胜”;不可以故步自封于‘先胜”,而应当‘求战”,即抱着同制假对手比试、较量的心态,审慎而丝毫不敢轻敌地、认真而丝毫不敢懈怠地去打击假冒伪劣，争取商战胜利。而我们耳闻目睹的一些商家的防伪标识,每每于不经意之时,往往在未展开之际,却已被那些不法奸商再度假冒的事例，正印证了孙子的教诲。

“先战求胜’是不具备战胜对手的条件和实力,却贸然而不知高低地出击、轻率而不自量力地交战，并且还企图获胜。孙子的这一刻画，在现实人生中可以不费力地找到新鲜事例。南方有一家化妆品公司,为了在竞争中击败对手,总经理派了一个年轻娇美的女子打入对方企业内部。这个女子大施手腕,以色相勾引企业负责人,并左右企业重大决策。由于决策连连失误,这家企业很快从颠峰上跌落下来,直至濒临倒闭的边缘。这家化妆品公司不具备‘战胜’对手的实力,可是他们贸然出击了,并且运用‘美人计’的‘诡道’搞垮了对手。如此说来,岂非‘先战”不也可以‘求胜’吗 先听听这件事的结果——不到半年,这家‘先战求胜’的化妆品公司由于自身的

未处‘先胜’而重重地垮塌下来。俗话说：“打铁先要本身硬。”企业要在竞争中击败对手，关键是要从自身努力做起，在提高企业的综合竞争能力上下功夫，这其中包括加强科学决策，开发创新产品，引进优秀人才等。只有在‘内功’上领先一步，达到‘先胜’，企业才能在市场竞争中立于不败之地。如果忽视基础建设，光动歪点子，在‘诡道’上下功夫，可能得逞于一时，却终将并势必使企业走到邪路上去。

总之，学业、事业、功业，恋爱、婚姻、家庭，待人、接物、处世，凡事皆需‘先胜求战’，这当然不是反对冒险创新，而是因为‘先胜求战’乃立身之本。完整地表述，笔者以为，孙子‘胜兵先胜而后求战，败兵先战而后求胜’的思想是人生立身或败身的分水岭。

● 把握人生航向两要则

——“善用兵者，修道而保法，故能为胜败正。”

孙子说：“善用兵者，修道而保法，故能为胜败正。”（《形篇》）此句意为：善于领导战争的人，必须修明政治，确保法制，所以能够掌握胜败的决定权。

“修道保法”是孙子的重要思想，这一思想可以并且已经运用到各个领域。换句话说，任何一个领域的工作如要‘先为不可胜’，‘立于不败之地’，进而取得‘全胜’，就必须在‘修道保法’这个根本上下功夫。由此再发散思维到人生战场，笔者以为，孙子‘善用兵者，修道而保法，故能为胜败正’的论述，是把握人生航向两要则。事业上的行行业业，人生中的方方面面，如果都能始终在政治上、德行上、道义上光明磊落，即‘修道’，又能在政策上、法律上、制度上立定脚跟，即‘保法’，那

么，就会有最高的获胜机率，在获胜者中就会有最高的权威。例如,青岛海尔集团对购买海尔电器的售后服务有承诺,一位叫阿不力克江的维吾尔族消费者在乌鲁木齐商场购买了一台海尔电脑,要求送货上门。这位用户家在喀什岳普湖,离乌鲁木齐近两千公里。海尔人决定派星级服务员上门安装。戈壁茫茫，一路颠簸，不料汽车半路上出了故障。阿不力克江急了 车坏了,这电脑还能送上门吗 海尔人承诺不改,雇了骆驼继续前进。中午的太阳火辣辣地晒着，傍晚的寒风冷飕飕地吹着,就这样走了三天,终于把电脑送到了用户家里。经过安装培训,服务员要走了。这时,阿不力克江拉着海尔人的手激动地说:"直到现在我还不相信眼前的一切,但你们却真真切切地做到了。我会永远记住海尔人的真诚。"海尔人的这番真诚,体现了企业的'修道'和'保法":'修道",即通过出色的行动修明了海尔的企业精神';保法",即通过破例的举措确保了海尔的品牌信誉。又如,笔者有一个学生,他在新疆部队当了八年团长。面对市场经济所出现的种种官场里的不正之风,他坚持'修道'和'保法",把握坚定不移的政治方向,付出满腔热忱的工作精力,以仁德之心关心爱护部属 严格按照规章制度办事,施展令行禁止的工作作风。终于,在有了机遇之时得到了提升。现在，他已经担任了某军事学院的训练部长。而社会上的一些有能力、有政绩者的'滑坡'甚至'下台",究其原因，多为没有把握好人生航向两要则——"修道'和'保法"。

争取主动的要诀
——"先佚后劳"

孙子说:"凡先处战地而待敌者佚,后处战地而趋战者

劳。”(《虚实篇》)“处”,占据。“佚”,逸、安逸、从容。“趋”(音粗),疾行,即快步急进,也可释为奔赴。“趋战”意为仓促应战。此句意为:凡先占据战场等待敌人的就主动安逸,后到达战场仓促应战的就被动疲劳。

这句话是《虚实篇》的首句,其中的“先、佚、后、劳”四个字,是争取主动的要诀。先到达战场,待敌来犯,形成以逸待劳之势,自然就从容、主动,这就是“先佚”;后到达战场,仓促应战,疲于奔驰,则形势紧迫,自然也就紧张、被动,这就是“后劳”。一先一后,不过一字之差,然而主客观形势悬殊极大。笔者以为,对孙子这句论述争取主动的话,不能只从字面上理解为到达战场先后对于主动权的影响,应当视野更开阔地、范围更大地从广义上理解“先佚”、“后劳”。在军事领域的各方面、各环节上,“先”则“佚”,“后”则“劳”。同样,在人生的各方面、各环节上,也是“先”则“佚”,“后”则“劳”。“先佚”、“后劳”,不仅指时间,而且指态势(主动与被动的态势)。

秦国名将王翦,在秦国吞并韩、赵、魏的诸多战役中屡建功勋,深得秦王政的信任。公元前 226 年,秦王准备吃掉楚国,他问李信攻楚需要多少兵马。这位骁勇的青年将军说:“二十万足矣。”秦王又问王翦,王翦答道:“非六十万不可,二十万人攻楚必败!”秦王不由得暗叹:“王翦老矣!”于是命李信率二十万大军攻楚。第二年,李信一鼓作气攻下平舆(今河南平舆北)。楚国上下为之震惊,楚王拜项燕为大将,带兵二十万人,水陆并发,火速迎战李信。李信不是项燕的对手,被项燕伏下的七路军兵杀得大败而逃。项燕一连追杀三天三夜,秦兵死伤无数,将尉多人被杀。秦王得报,方后悔未听王翦之言。

李信出征之时，王翦就已托病回家养老。秦王政亲自到王翦家,敦请王翦出征。王翦说:"大王要是真用我,非得用六十万人不可。"秦王疑惑地问:"灭一个楚国,为什么得这么多部队?"王翦分析说:"用兵多少,全在根据实际情况。想那楚国地域辽阔,兵多将广,不用六十万难以取胜。"秦王应允,请回王翦,拜为大将,统率倾国之兵六十万伐楚。

临行之际,王翦自怀中取出一个竹简,呈给秦王。秦王一看，不由得笑了起来。原来简上写的是请秦王多多赐给他良田美宅。秦王说:"将军得胜回来,寡人怎能亏待于你,不必担心。"王翦统兵出征后,又五次派人回朝请求赏赐良田。部下都以为他过于贪心,王翦说:"哎,我只不过是表示自己胸无大志罢了,试想,秦王把全国军队交我指挥,难得不生疑啊!"部下无不点头叹服。

王翦一路势如破竹,占领了楚国陈(今河南淮阳)至平舆之间的大片土地，楚王调来国中全部兵马迎敌。王翦连营四十里,项燕每日派人挑战,王翦始终坚守不出。项燕心想:"王翦老了,竟然如此胆怯。"王翦不断地改善士兵的伙食,和士兵们同吃一锅饭，又让士兵们痛痛快快地休息，将士们感恩戴德,每每请求出战,王翦只是不允。王翦不准自己的兵士进楚界打柴,但楚人过来,他却命人用酒肉相待,然后放回。王翦的兵闲着没事,竟然玩起跳高、投石的游戏来,王翦暗中派人记下游戏的胜败，以观测兵士体力的强弱。

一晃数月,秦兵只养得精力充沛,体格健壮,而楚兵却早已麻痹懈怠。这一天，王翦突然下令攻楚。他挑选了两万勇士作为冲锋队，将士们个个斗志高昂，以一顶百。楚军毫无准备，仓皇应战，大败而逃。秦兵紧追不舍至蕲 南(今安徽宿县南),楚大将项燕被杀。时隔不久,又攻入楚新都寿春,楚

王被擒，废为庶人。吞并楚国后，秦王政大宴功臣，他赞扬说“：老将军王翦知用兵之多寡，真良将也！”由此可见，“先佚后劳”不仅是军事上争取主动的要诀，也是人生战场争取主动的要诀。

● 行动计划上争取主动的计策
——“策之而知得失之计”

孙子在《虚实篇》中有一段论述“：策之而知得失之计，作之而知动静之理，形之而知死生之地，角之而知有余不足之处。”这段话是摆布敌人的精辟论断，是在阐发‘致人而不致于人’的思想，是‘致人而不致于人’的具体化。这四方面做好了，有利于转变敌我虚实，争取主动，进而避实击虚。

“策之而知得失之计”，此句意为筹算一下计谋（可单指筹算敌方的计谋，也可指筹算敌我双方的计谋），来分析敌方作战计划的优劣。

有一次，笔者观看友人打扑克牌。这牌桌上的一件小事，使笔者联想到了孙子的‘策之而知得失之计”。四个朋友用三副牌打‘升级”，有人亮出了‘黑桃’主牌。甲要反‘黑桃’主牌，因为他有三张‘小王”，但是他故意不全出，而只出两张来反“黑桃’主牌。乙有两张‘大王”，于是就亮出两张‘大王’来反甲的两张‘小王”。正当乙在洋洋得意之际，甲亮出了三张‘小王’反掉了乙的两张‘大王”，仍然以自己的意愿确定了主牌。甲说“：本可以一次用三张牌敲定主牌，但是，先出两张可以筹算一下他人的计谋，侦察一下他人的实力，也可以隐蔽自己的计谋和实力。”举一反三，生活中随处都可以运用孙子的‘策之而知得失之计”的争取主动的计策。

需要全本请访问 www.ertongbook.com