

图书在版编目(CIP)数据

向孙子学竞争/张天富著. —杭州:浙江人民出版社, 2005.5
ISBN 7 - 213 - 03040 - X

I. 向... II. 张... III. 孙子兵法 - 应用 - 企业管理
IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 040809 号

向孙子学竞争

张天富著

出版发行 浙江人民出版社
(杭州体育场路 347 号)
市场部电话 0571—85176516

责任编辑 王志坚

责任校对 张谷年

激光照排 杭州兴邦电子印务有限公司

印 刷 淳安新华印务有限公司
(杭州千岛湖镇)

开 本 710 × 1000 毫米 1/16

印 张 12.75 插 页 2

字 数 20 万

版 次 2005 年 5 月第 1 版
2005 年 5 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 7 - 213 - 03040 - X

定 价 22.00 元

如发现印装质量问题,影响阅读,请与市场部联系调换。



《孙子兵法》与竞争战略

（代序）

《孙子兵法》是我们国家两千多年前一个叫孙武的人写的兵书。古人有这么两句话：“前孙子者孙子不遗，后孙子者不遗孙子。”意思是，孙子以前的兵书，《孙子兵法》全都包含了；孙子以后的兵书，仍都在《孙子兵法》的范围以内。这两句话，基本概括了后世人对《孙子兵法》的评价。

—

我国历史上一些大的政治家、军事家，包括一些文学家对《孙子兵法》都有很独到、很深刻的研究，也有很成功的运用。真正把《孙子兵法》用得好的，不一定是军事家，也不全是在战场上。可以这样讲，历史上所有成功的帝王都是运用《孙子兵法》的大家。举一个比较近代的例子，这些年清朝的电视剧很多，康熙就是一个研究和运用《孙子兵法》的大家。我们知道，中国历史上，北方的游牧民族能骑善射，在冷兵器时代有很强的战斗力，他们经常南侵，对南方的农耕民族形成巨大的威胁。为了对付这些威胁，内地政权除了打仗外，还采取了“和亲”的办法，皇帝把女儿或其他漂亮的女人嫁过去，结成亲戚，就不要再打仗了。最早采取这个办法可能是在汉朝，一直到了清朝还在使用，康熙不是将女儿嫁给了葛尔丹吗！然而历史证明这种办法不能从根本上解决问题，仗还是照样在打。《孙子兵法》有一个著名的观点：“不战而屈人之兵，善之善者也。”康熙积极推动藏传佛教在蒙古的传播，他将呼和浩特的“大昭寺”作为自己的家庙。佛教传到蒙古以后，那儿整个文化都发生了变化，仗自然就不打了。康熙做的这项工作很有成效，到现在北方的几个民族之间相处都非常好。

历史上，《孙子兵法》最先传到日本。在唐朝的时候，一个日本学者



在长安,也就是现在的西安留学 19 年,将《孙子兵法》带回了日本。日本人推崇《孙子兵法》是世界上的兵学“鼻祖”。

两百多年前,《孙子兵法》传到了欧洲。有人考证是从日本传去的。据说拿破仑经常阅读《孙子兵法》。发动第一次世界大战的德国的皇帝威廉,战败之后读到《孙子兵法》,非常感慨:我为什么没能在 20 年前读这本书呢!他打了败仗后才看到,因此懊悔。

比较而言,《孙子兵法》传到美国的时间最晚,大概是在 100 年前,但在目前这个世界上,最重视、运用最好的应该是美国。大家知道美国有一个西点军校,它就学习、研究《孙子兵法》。有人说,美国最好的商学院并不是哈佛、斯坦福或者其他的著名商学院,而是西点军校,因为有统计数据表明,在成功的企业家中,西点军校毕业生所占的比例,比任何一家商学院毕业生都高。这其中《孙子兵法》是应该有所贡献的。

说美国人用得最好,不能光看他们怎么说,更要看事实,看他们怎么做。20 世纪 90 年代第一次海湾战争的时候,美国的《华尔街日报》报道:多国部队中没有中国的军队,但是有一个很神秘的中国人在指挥这场战争,他就是两千多年前的孙子。当然,这是媒体的操作。对于媒体我们绝不能忽视,现代战争有一个非常重要的特点,就是强势一方不但控制制空权、制海权等,还控制舆论权,也叫制信息权:它让你知道什么你就只能知道什么,让你知道到什么程度你就只能知道到什么程度,不让你知道的你就无法知道。第二次海湾战争中,我们那么多人预测、评价都错了,不知道战争为什么会是这样的走向,会有这样的结局,鬼就出在美国人将信息有针对性地过滤了,顺着你的习惯性思维给你提供信息,让你在不知不觉中进入了他们的圈套。

企业也要特别注意这个问题,一切的误导都直接源于信息,战场上是如此,商场上也同样是如此。

美国有一本书叫《1999:不战而胜》,是已故的美国总统尼克松写的,讲的是在与前苏联的冷战中,怎么把苏联打败的,不需要打仗,更不需要核战争,苏联就解体了。这更是《孙子兵法》观点的成功运用。

二

“《孙子兵法》是两千多年前的兵书,从古到今的中国人一直在运用

它。环境在千变万化,而《孙子兵法》却没有修改,难道它真能经久不衰?”我在讲课时,一位美洲国家的领事提出了这个问题。

“《孙子兵法》是一本兵书,你们中国人打仗用它,做企业、做市场也用它,是不是你们中国人特别喜欢战争?”这也是在讲课时,一位欧洲朋友提出的问题。

很显然,提这些问题,有他们对中国文化不了解的一面,但《孙子兵法》说的到底是些什么,不是也很值得我们自己去研究和回答吗!

《孙子兵法》说的到底是什么呢?我们说,《孙子兵法》讲的是竞争的哲学,是竞争的思想方法。

要把《孙子兵法》是竞争的思想方法讲清楚,有三个问题要回答:什么是竞争?什么是思想方法?为什么《孙子兵法》主题讲的是竞争而不是战争?

先回答第一个问题——什么是竞争?我们说,竞争是自然界、人类社会客观存在的一种争胜现象。在自然界可以看到,一棵生长在空旷原野上的树长得不会太高,但如果是群树生长在一起,就会比着向上长,因为它们要争阳光,房子阴面的树一定要超过房顶,也是在与房屋争阳光。这是自然界的竞争现象。在我们人类社会呢?可以这样说,我们个人,我们的团队,以至我们的国家和民族,现在的状态是我们过去竞争的结果。那么我们的未来、我们的结局到底会是什么样呢?这要依据我们现在和今后的竞争能力而定。这是人类社会的竞争现象。

竞争现象渗透到我们人类社会的每一个角落,没有任何事情不存在竞争,没有任何时候不存在竞争,也没有任何地方不存在竞争。只要生活在这个社会上,任何人都无法躲避,谁也躲避不了。

战争是竞争的一种特殊的形式、极端的手段。

竞争有它的两面性,一个方面是它的残酷性。战场上尸骨如山、血流成河就不要说了,仅就商业竞争来说,一个企业倒闭了,不仅很多人要失业,企业完了,老板也可能跳楼。说好听点竞争是优胜劣汰,换个角度讲竞争也是弱肉强食,因此是非常残酷的。竞争还有另一面,就是它的动力性。如果没有竞争,这个社会就没有生气,我们个人也不可能进步,也不会有发展。是竞争在推动着整个自然界和人类社会的进化和进步。



再回答第二个问题——什么是思想方法？在我们人类社会中有两类方法，一类是思想方法，一类是操作方法。思想方法是观察、思考、认识、判断问题的方法。或者说，思想方法告诉我们的是怎么观察、怎么思考、怎么认识、怎么判断事物走势的方法。而操作方法则是对具体事物、具体问题的处理方法。

将这两种方法比较一下就会发现，在特性上，思想方法是共性的，是指导性的，而操作方法是个性化的，是操作性的；在使用范围上，思想方法是放之四海而皆准的，适用于各种事物，而操作方法是具体事物、具体问题的处理办法；在使用上，思想方法要求有创造性，因地、因时、因情创造性地运用，而操作方法则是对号入座，“一把钥匙开一把锁”。

两种方法对比后我们会发现，不要说我们面临的信息社会，知识爆炸呈几何级增长，就是在科学发展相对缓慢的古代，人们也不可能掌握所有的知识，也不可能掌握处理所有事物的方法，这不仅是生命的时间所限，更是生命的精力所限。但是人们完全可以而且必须掌握观察、思考、认识、判断问题的思想方法，掌握了这个方法，就掌握了处理事物的“金钥匙”。《孙子兵法》就是指导我们参与竞争的“金钥匙”。掌握了这个“金钥匙”，国家、民族的发展可以用，战争可以用，搞企业可以用，做人做事业也同样可以用。

给大家举个例子。咱们共产党成立之初，与国民党合作搞革命，形势发展正好时，被国民党一翻脸给打下去了，损失很大，共产党人总结教训，提出了“枪杆子里出政权”这一思想方法。按照这个思想方法，经过南昌起义、湘南起义、湘西起义、黄麻起义等，共产党掌握了自己的军队，建立了根据地，开始与国民党进行武装夺取政权的斗争，初期的发展形势很好，军队发展也很快。这时从苏联回来一些留学生，用现代的话说是“海归”派，他们在苏联学习了搞革命的理论和方法，回来以后说“打得赢就打，打不赢就走”是封建时代山大王的方法，是土匪的办法，不是马列主义的，“山沟里出不来马列主义”，搞革命必须照苏联和欧洲的办法来，他们有成功的理论和经验。于是就请来了一个德国人指挥，与强大的敌人打起了阵地战，用毛泽东的话说是“拿鸡蛋往石头上碰”，是“叫花子与龙王比宝”，结果导致第五次反“围剿”失败，被迫进行两万五千里长征。到



了陕北又总结教训,组织起来学哲学,提出了“实事求是,一切从实际出发”的思想方法,要求不管是战场上打仗,还是到农村发动群众、建立政权,一切都要实事求是,一切都要从实际出发。这一思想方法指导中国革命走向了胜利。

最后回答第三个问题——为什么《孙子兵法》主题讲的是竞争而不是战争?我们在前边说过,战争是竞争的极端形式、特殊的手段,这就是说战争隶属于竞争。

首先,从《孙子兵法》的文字解释看。兵法的“兵”字,在古汉语里有多种含义,战争叫“兵”,军队叫“兵”,士卒叫“兵”,兵器也叫“兵”,国家与国家的争胜也同样叫“兵”。因此《孙子兵法》这个“兵”字,不能定论是战争,这样定论是狭义的,是不准确的。

另外,从《孙子兵法》的内容看。《孙子兵法》赞成竞争,不赞成动不动就打仗。它说:“百战百胜,非善之善者也;不战而屈人之兵,善之善者也。”你指挥作战的才能很高,打一百次仗,胜一百次,也不能算是优秀中最优秀的;不需要打仗而用一般竞争的手段把问题解决了的人,才是优秀中最优秀的。还说:“上兵伐谋,其次伐交,其次伐兵,其下攻城,攻城之法为不得已。”你看,没有办法了才兵戎相见,打仗是万不得已的办法。

我们还可以从《孙子兵法》产生的年代看它的内容。历史告诉我们,时代的需要是理论产生的动力,没有时代的需要理论不可能产生。看看当时的社会需要是什么,就会知道《孙子兵法》到底是什么了。

《孙子兵法》产生于公元前512年至公元前482年之间。公元前770年到公元前403年,是我们国家历史上的春秋时期,在这367年的时期内,有为数众多的诸侯国相互争来斗去,“春秋无义战”说的是诸侯国之间的相互吞并,“春秋五霸”说的是这期间先后有五个诸侯国称霸天下。公元前403年至公元前221年,是我国历史上的战国时期,以“三家分晋”为标志,剩下七个诸侯国:齐、楚、燕、韩、赵、魏、秦。它们又相互争斗了182年,最后秦国统一了天下。

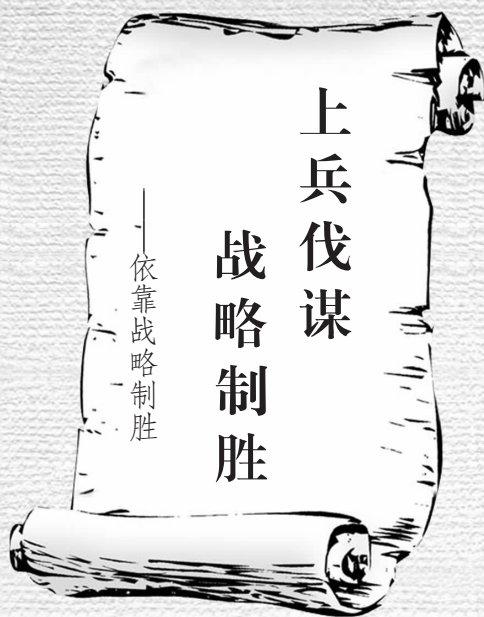
在整个春秋战国时期,称霸反称霸、争夺反争夺、控制反控制、灭亡反灭亡的竞争异常激烈。我们看到,一些诸侯国的消失、灭亡,并不是直接毁于战争,即便是被战争直接消灭的,也主要是它已经在竞争中丧失了活

力,战争的作用只是扫落叶的秋风而已。就像现在社会上的公司,每天有成千上万个公司成立,每天也有成千上万个公司倒闭,它们的倒闭不是坏人打、砸、抢的结果,而是自身在竞争中丧失了生存的力量,已经在竞争中失败了。

我们想想,那样的时代最需要什么?最需要的是提高竞争能力的竞争理论!在这种大需要的前提下,《孙子兵法》自然就应运而生了。

想想古代,看看现在的世界;想想国家、民族,看看我们的团队和个人——竞争始终与我们同在,竞争是我们人类社会的永恒的主题。因此,祖先留给我们的《孙子兵法》,在人类社会中具有永恒的价值。





《孙子兵法》的“上兵伐谋”讲的是战略方针。

刘备的事业以三顾茅庐为分水岭，之前居无定所，寄人篱下，苦没有少吃，劲没有少使，但处处被动，险象环生，防不胜防；之后与孙权联合，取得了赤壁大战的胜利，乘势一举占据了荆州、益州，形成了与曹操、孙权鼎立天下的局面。

人才基本上还是原先的人才，战将基本上还是原先的战将，所以发生这样巨大的变化，在于执行了诸葛亮正确的战略方针：占据荆州、益州，“南抚夷越，西和诸戎，外结孙权，内修政理”，北抗曹操。

非常可惜的是，在后来的发展中，他们没有将这个正确的战略方针坚持到底，以致有了后来的挫折与失败。





1. 引例

隆中对的故事

东汉末年, 汉室倾颓, 群雄割据, 天下大乱。汉室后裔刘备胸怀复兴的雄心, 广揽人才, 组织军队, 加入了统一天下的竞争行列, 但屡战屡败, 无奈投靠了荆州的刘表, 住在新野, 过着寄人篱下的生活。

此时一位叫徐庶的名士去见刘备, 刘备很尊重他, 徐庶向刘备推荐了诸葛亮, 说此人可以帮助他实现光复汉室的大业。为此, 刘备亲临茅庐去拜访诸葛亮, 连续去了三次才见到。

进屋落座后, 刘备屏退随行人员, 对诸葛亮说: “汉朝这座大厦摇摇欲坠, 皇上出逃, 蒙受屈辱, 一些人心怀叵测, 篡权窃国。我没有估量自己的德行和能力, 就想匡扶汉室, 伸张大义于天下, 结果连遭失败, 以至于落到了今天这个地步。然而, 我复兴汉室的初衷仍然坚定不移, 特来向先生您请教。”

诸葛亮说: “自董卓专权以来, 天下豪杰纷纷起兵, 割据州郡, 拥兵相斗。曹操与袁绍这两股势力相比, 无论在名声、兵力方面, 曹操都不足以与袁绍相提并论, 然而曹操最终战胜了袁绍, 这种以弱小战胜强大的原因, 不仅仅是曹操抓住了有利战机, 非常重要的原因是曹操战略上的高明。现在曹操已拥兵百万, 挟天子以令诸侯, 依您目前的状况是不能与他争强斗胜的。”

“东吴(当时孙权政权占据今长江中下游以南地区, 通称东吴、江东)在孙权的父亲、哥哥和他几代人的经营下, 目前已是人才济济, 百姓拥戴, 而且江东一带北有长江天险, 东临大海, 易守难攻。在相当长的时间内, 您只能与他结盟共同对抗曹操, 而不能谋取他。”

“荆州(当时荆州含今河南南部和湖北、湖南二省, 以及贵州、广东、广西部分地区)北靠汉水、沔水流域, 向南直达大海的广大地区有丰富的人力、财力资源, 向东通过长江可直抵江苏、浙江, 向西可以贯通重庆和四川。如此能够问鼎天下的战略要地, 因刘表的无能, 没法让它发挥应有的作用, 这正是老天爷用来帮助您成就事业的一份厚礼, 不知您意下如何?”

“益州(当时的益州含今重庆、四川全部以及云南、贵州、陕西、甘肃



部分地区)地理险要,沃野千里,物产丰富,昔日高祖刘邦凭借它成就了帝业。但现在益州牧刘璋糊涂懦弱,张鲁又在汉中割据,威胁刘璋。这些人与其说是在领导,不如说是在肆意蹂躏一个民殷国富的地方,因此,当地百姓都盼望来一个贤明的领导人。

“您是汉室的后裔,信用和道义都闻名天下,而且您又如饥似渴地招揽英雄,思慕人才,如果能同时拥有荆州、益州这两个地区,就扼守了夺取天下的要冲。然后向西与各少数民族和睦相处,向南安抚好夷、越各族,对外与孙权缔结盟约,对内修明政治,持重待机。

“等到天下形势一旦有利,就可分兵两路北伐:命一上将率荆州之军直取南阳、洛阳,您亲率益州大军北出秦川。如果真能做到这些,汉室的复兴就指日可待了。”

引例评析

以上是《三国志》一书中所载的“隆中对”,亦称“草庐对”。

结合历史事实我们看到,刘备的事业以三顾茅庐为分水岭,之前居无定所,寄人篱下,苦没有少吃,劲没有少使,但处处被动,险象环生,几近灭亡;之后与孙权联合,取得了赤壁大战的胜利,又乘势一举占据了荆州、益州,形成了与曹操、孙权鼎立天下的局面。

人才基本上还是原先的人才,战将也基本上还是原先的战将,所以发生这样巨大的变化,在于执行了诸葛亮提出的正确战略方针,这个战略方针的具体内容是:

在力量布势上,占据荆州、益州两个战略要地;

在内政外交上,“西和诸戎,南抚夷越,外结好孙权,内修政理”,联合起来对抗曹操;

在作战方案上,等待机会成熟,集中主力出秦川,一部分兵力出宛洛,消灭曹操,统一天下。

非常可惜的是,在占据荆州、益州以后的发展中,刘备在外交方面意气用事,与孙权交恶,这个正确的战略方针没有得到完全的贯彻,以致有了后来的挫折与失败。



2 《孙子兵法》关于战略制胜的论述

《孙子兵法·谋攻》说：“凡用兵之法，全国为上，破国次之；全军为上，破军次之；全旅为上，破旅次之；全卒为上，破卒次之；全伍为上，破伍次之。是故百战百胜，非善之善者也；不战而屈人之兵，善之善者也。”“全”的含义是什么？《说文解字》说：“纯玉曰全。”这样看来，“全”是完美、完整、完善，外表和内容都十分的好，这才是“全”。“军”、“旅”、“卒”、“伍”是古代军队的编制单位，一伍为5人，一卒为5伍，25人，一旅为20卒，500人，一军为25旅，12500人。

这段话的意思是：大到与一个国家竞争，小到与一个军、一个旅、一个卒、一个伍竞争，在保证自己不受损失的前提下，能使对手屈服，而且没有后遗症，这种胜利是完整、完美的胜利，这种决策是上策，如果自己受到损伤、损失，或者当时胜利了但留有后遗症，这种胜利是不完整、不完美的胜利，决策便是下策了。因此，百战百胜的将军，并不能算是最优秀的指挥员，只有自己不受损伤、损失而使对手屈服，并且没有后遗症的决策者，才是最优秀的。

《孙子兵法·谋攻》接着说：“故上兵伐谋，其次伐交，其次伐兵，其下攻城。攻城之法为不得已。”“谋”指的是谋略、战略。“交”指的是外交手段。“兵”在这里指的是强大的军事力量。“攻城”指的是短兵相接的战斗。

这段话的意思是说：因此，能够取得“全胜”的最高明的竞争者，是依靠正确的战略来战胜对手的。战略手段中包括“伐交”，就是以缔结统一战线来战胜对手，要想达到“不战而屈人之兵”，不能单打独斗，更不能过多树敌，要最大限度地团结一切可以团结的力量，孤立自己的对手；战略手段中也包括“伐兵”，就是以自己强大的军事力量来震慑对手，你的力量强大，对手自然不敢与你较量，战略手段中当然也包括“攻城”，即直接的兵戎相见，大打出手，但这是不得已才采取的办法。

《孙子兵法·谋攻》还说：“故善用兵者，屈人之兵而非战也，拔人之城而非攻也，毁人之国而非久也，必以全争于天下……”“拔”即占领，指占据对手的城市。“毁”即灭亡，指消灭对手的国家。

这段话是说：高明的竞争、战争指挥者，让对手屈服于自己，不是靠大



打出手,占领对手的城市,不是靠强打硬攻;灭亡对手的国家,不是靠旷日持久的征战。一定要靠完美、完整、完善的战略来争胜天下。

3 战略制胜思想的再认识

《孙子兵法》的全胜思想就是战略制胜思想。

完整、完美、完善的竞争原则

兵谚说“杀敌三千,自损八百”,指的是双方在低层次的竞争中,虽然战胜了敌人,取得了胜利,自己也受到了损失。显然这是不符合完整、完美、完善的竞争原则的。因此,大到与一个国家争胜,小到与五个人的“伍”争胜,所追求的都是代价越小越好,成果越大越好,总之是越完整、完美、完善越好。分析现实,人类社会的竞争大体可以划分为以下五种类型:

表 1—1 竞争的五种类型

序号	类型	评价	选择
1	我无代价,对手屈服于我,无后遗症	全胜	首选
2	我与对手都有代价,对手屈服于我	胜	其次
3	我与对手都有代价,对手仍未屈服	平	避免
4	我与对手都有代价,我败于对手	败	力避
5	对手无代价,我屈服于对手	全败	力避

对竞争中的我方来说,第一种是《孙子兵法》所极力推崇的“全胜”,是要在竞争中积极争取的,第二种是退而求之的,其余的则都是要极力避免的结果。

正确的战略——达成“全胜”的首要条件

什么是战略呢?战略就是竞争中的大政方针,或者说是集方向性、长远性、整体性、根本性于一体的宏观策略。它是一切具体策略、计划、方案、措施的蓝本,是一定时间段内所有行动的基本依据。不论国家、民族、团队、个人,在参与人类社会的竞争中,有了正确的大政方针,就会事半功



倍,就能取得“全胜”的成果,如果大政方针彻底错了,一切的努力都将是白费。

方向性是指努力的目标和方向。目标和方向选择错误,用力越大偏离目标就越远,其道理如同南辕北辙。

长远性是指对实现目标乃至更长时间段的预测与对策。须知“人无远虑,必有近忧”。

整体性是指全局在胸,清楚各个局部之间的关系并顾及其变化的对策。不能“一叶障目,不见泰山”。

根本性是指抓住事物发展的主要矛盾和关节点的对策。在诸多矛盾交织的情况下,抓住了主要矛盾,并从关节点入手,一切问题即可迎刃而解,要知道“扬汤止沸”不如“釜底抽薪”。

战略也类似中医开处方前的立论。人病了要找医生,一个好的中医,首先要对病人的身体整体状况有个清晰的了解,更要将病人的病因检查清楚,然后才会得出“补”、“泻”或其他的治疗立论,并依照这个立论开出对症的处方,有的放矢,使病人康复。由处方的立论而言战略,我们可以看到,战略有明显的个性色彩,即使患同样病症的人,中医开出的处方也不一定相同,为什么?因为立论不同,这叫因人而异,对症治疗。

同样的道理,大至一个国家、一个企业,小至家庭、个人的发展,在一定时期内,适应自己的正确战略永远都只有一个。

战略的实施——三种手段

《孙子兵法》认为,实现战略的手段主要有三种:“伐交”、“伐兵”、“攻城”。

“伐交”就是以外交手段来实现战略意图。不论国家、民族、团队、个人,在现实的竞争中,面对存在的各种力量,既不能单打独斗,更不能树敌过多,需要有同盟,有统一阵线,需要最大限度地团结一切可以团结的力量,最大限度地孤立、缩小自己对手的力量。

“伐兵”,是指以显示自己的实力来震慑对手。你显示出强大的力量,有一战而胜对手的绝对实力,通常情况下,对手是不敢与你对抗的。现代条件下的核威慑即是这一思想的运用。

“攻城”,是指刀兵相见,即以实力直接相拼的战争。《孙子兵法》认为,这是不得已而为之的一种手段。为什么?战略意图的实现首先要靠



组成联盟,使对手在强大的统一阵线面前放弃对抗而屈服,同时也靠显示出强大的军事力量来震慑对手,使对手不敢轻举妄动。当这些“不战而屈人之兵”的手段都不具备,或者虽然具备,但仍不足以“不战而屈人之兵”时,也要进行必要的战争,这是“不得已而为之”的。

“不得已而为之”还有另外一层意思:进行战争的目的,一是为了巩固、促进联盟,为“伐交”服务;二是为了显示实力增强震慑,为“伐兵”服务,而决不是为战争而战争。

4 战略制胜的竞争模型

为了进一步说明战略制胜在竞争中的地位和作用,我们运用下列模型予以论证。

在图 1—1 模型中,我们作出如下假设:

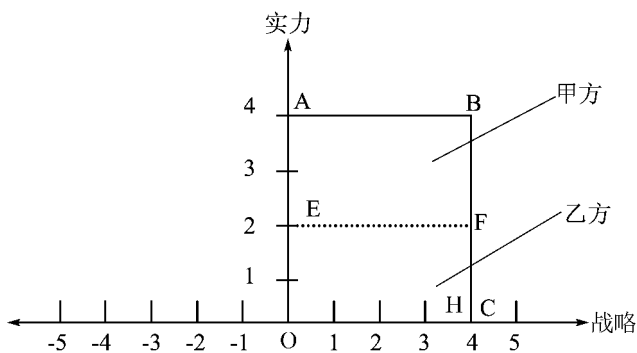


图 1—1 战略指数相同,实力强者胜

假设一:模型中,纵坐标线上的各点代表竞争双方的实力指数,指数越小表明实力越弱,指数越大表明实力越强;横坐标线上的各点代表竞争双方的战略指数,0点即零点向右表示正确的战略指数,指数越高表示战略的正确值越大,零点向左表示错误的战略指数,指数越高表示战略的错误值越大。

假设二:OA表示甲方的实力指数,OC表示甲方的战略指数,四边形OABC的面积表示甲方的成就;OE表示乙方的实力指数,OH表示乙方的战略指数,四边形OEFH的面积表示乙方的成就。成就大者为竞争取胜者。



这样,我们就可以看到四种常见的现象:

现象一:如图 1—1 所示,甲、乙双方战略指数相同,都是 4,而实力指数不同,甲方为 4,乙方为 2,四边形 OABC 的面积 2 倍于四边形 OEFH。

结论:在战略指数相同的情况下,实力强的一方胜出。

现象二:如图 1—2 所示,甲、乙双方实力指数相同,都是 2,战略指数不同,甲方为 4,乙方为 2,四边形 OABC 的面积 2 倍于四边形 OEFH。

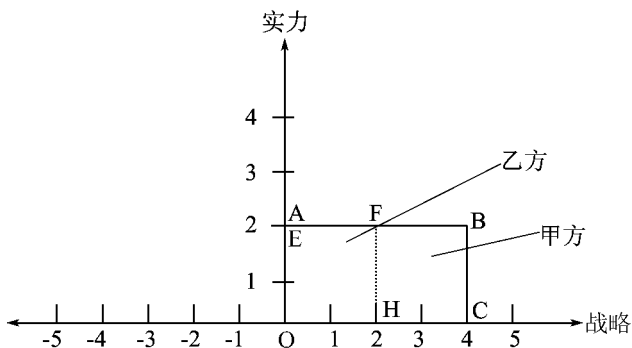


图 1—2 实力指数相同 战略指数优者胜

结论:在实力指数相同的情况下,战略指数优的一方胜出。

现象三:如图 1—3 所示,甲、乙双方的战略、实力指数均不相同。

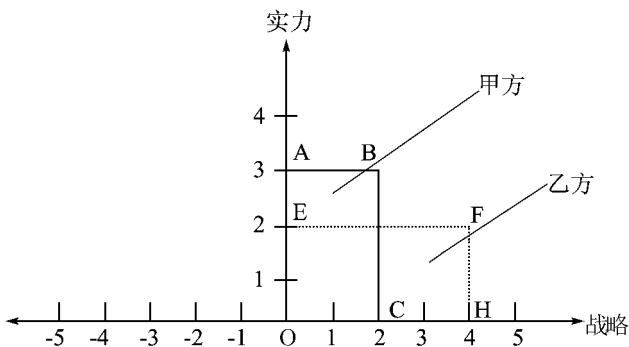


图 1—3 实力、战略指数均不相同 成就大者胜

结论:代表双方成就的四边形 OABC、OEFH 面积大者胜出。

现象四:如图 1—4 所示,甲、乙双方实力悬殊,甲方为 2,乙方为 4,但乙方出现了战略错误,战略指数为负数,则四边形 OEFH 的面积亦为负数,为甲方胜出。



结论 战略错误方将完全失败。

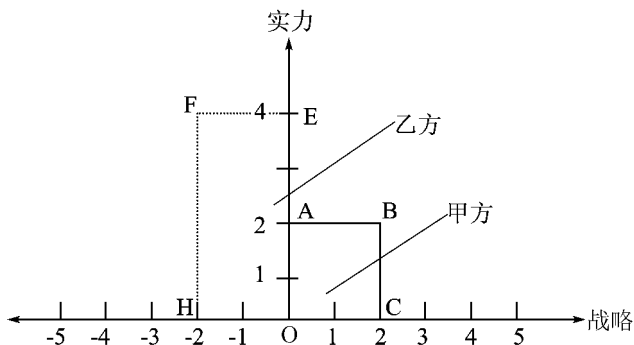


图 1—4 战略错误,完全失败

我们还应看到,在实际的社会竞争中,实力指数的增长相对于战略指数来说,是相对缓慢的。例如,我们经常能见到面临“走投无路”困境时出现的“柳暗花明”,这通常不是缘于实力的增强,而是“计上心来”的火花导致了战略上的改变。

5 战略制胜应把握的原则和方法

关于战略的制定,将有专门章节系统论述,本章重点研究如何贯彻实施战略。

通观全局,明确目标

在各种棋类的博弈中,我们常常能看到一些棋手落子如飞,寸土必争,逢子必吃,以致大起大落,先高兴而后苦恼,先顺利而后失败。根本的原因是没有正确的战略,犯了目光短浅、贪图蝇头小利、缺乏通观全局的毛病,或者是虽然有好的战略但没有正确实施所致。由此我们看到,不光是制定战略,实施战略同样需要通观全局,同样需要有清晰的战略目标,也只有如此,才能走好过程中的每一步,实现最后的胜利。

目标分为两类,一类是战略目标,这种目标只有一个,整个战略都是围绕这个目标来制定的;另一类是阶段性目标,或者叫过程目标,是实现战略目标的必要步骤。比如种庄稼,粮食丰产是战略目标,而阶段性目标则是:适时播种保证发芽,适时灌溉保证水分,适时施肥保证营养,适时除