战场与市场

（第一卷）

张道清 编著



中国人民政治协商会议当阳市委员会
文史资料委员会编辑出版

需要全本请访问 www.ertongbook.com

战 场 与 市 场

——军事韬略经营谋略纵横谈

第 一 卷

张道清 编著

湖北省当阳市政协文史资料委员会

一九九四年三月

军事顾问　刘业础　（军事经济学院副军级教授）

书名题字　贺大霖

ZB06/10

《当阳文史》专著辑

战场与市场

张道清编著

湖北省当阳市政协文史资料委员会出版发行

（当阳市子龙路10号·邮编444100）

当阳市新华印刷厂　承印

787×1092毫米　32开本　8印张　1插页　18万字

1994年3月第一版　1994年3月第一次印刷

证号　鄂宜当图内1993·16号

jiā：陆元伍角



作 者 简 介

张道清，男，出生于1956年，现在湖北省当阳市电视台工作。当过兵，著有《麦城人》（与人合作）、《将才》、《较量在沮漳河畔》（与人合作）、《兵家格言古今议》等书。与陈宏灿合著的报告文学《一座富有魅力的水塔》获1988年全国银杉文学奖。张多年一直潜心于军事与经营谋略研究，《战场与市场》一书是他自立系统工程之一，计划用十年写完，约一千万言篇幅。

作者系湖北省作家协会会员、中国当代文学学会会员、中国广播电视学会会员、当阳市政协文史研究员、当阳市新闻工作者协会秘书长。

鸣　　谢

在本书编辑、出版过程中，适逢当阳市政协换届，在此特向领导、支持、关怀本书的政协当阳市第二届委员会驻会主席、副主席、党组成员徐时成、刘承春、阎光福、陶煜伦、戚荣发、丁德银；政协当阳市第三届委员会驻会主席、常务副主席、副主席、党组成员杨先文、谢大仁、戚荣发、王政、阎光福、丁德银表示衷心感谢！

作者　编者

需要全本请访问 www.ertongbook.com

序　一

金敬迈

当兵倒是有些年月了。但我不是搞军事的，更不是研究战例战史的。说实在地，对打仗不甚了了，对古今中外的战役战斗范例，所知也渺，本无权也不敢为《战场与市场》作序，但作为一个老兵，一个读者，我倒很想就张道清同志所写的这样一本书说上几句。

兵家格言，顾名思意当然是军事家们对战争的总结语。既然称为“格言”，那它的指导意义显然不局限在战争的范畴之内。格言总会带有较普遍规律性，从这个意义上说，这本书的读者面会比较宽，不从事军事工作的人也将从中受益。

说到战争。有人说，中国人好战。这种评语太不确切。中国人是打了不少仗。翻开几千年的中国史，篇篇都有战争的记载，确乎是战火绵延。但中国历史上所进行的战争，大多数是义战，是被迫而战，是不得不打的仗。有说“春秋无义战”的，但两千多年前那延续了数百年被称为“战国时代”之战，却打出了中国历史上第一个中央集权的统一的华夏之邦。这是对战争的辩证看法，至于近一百多年来中国人民被迫拿起大刀长矛，操着土枪所进行的反侵略，反压迫的战争，更是非打不可的。不打就将沦为殖民地，不打就要做亡国奴，不打人民就翻不了身。

中国人历来爱和平。“太平世界”一直是中国人的向往，因而我们反对侵略战争。但我们支持正义之战。义战能促使科学文明的高速发展。战争就是这样一个怪物：它在大

量破坏生产力，毁灭财富的同时，又迫使经济、科学领域里的每一个车轮高速旋转，以适应战争的需要。多少个目前被称为“发达”的国家，是靠战争起家的。多少项科学上的发明创造，是正因为得到了战争这个温床，才得以突飞猛进。如果没有战争，也许原子的巨大能量至今未被人所认识。当然，这里说的只是战争的一个方面。

中国人仗是打得不少了，也涌现出众多杰出的军事家，积累了极为丰富的战争经验。两千多年前出现的《孙子兵法》，就是古代中国人军事天才的结晶，在军事上，在研究战争这一特殊的对抗性矛盾及其规律上，中国人是可以傲视全球的。

然而，在浩如烟海的军事典籍中，有许许多多兵家格言——这是些用鲜血换来的宝贵经验，用生命浇铸而成的精神财富——未被收集整理。可喜的是，今天由一位年青的作者开始了艰巨的一步。

张道清论文化不过是高中程度，着手编著《战场与市场》时，仅二十多岁，既未上过什么军事学院，在部队也只是一名普通的战士、班长而已，编写兵家格言的所有条件，他都不具备。但他竟敢挑这副担子，而且挑起来了，这件事足够发人深省。

什么是人生？有众多的解释。我最欣赏赞同的是：人生就是拼搏。一个战士能写出这部《战争与市场》，没有拼搏精神是完全不可想象的，是根本不可能的。

几十万字的一本册子，收集百把条兵家的格言，这个工作量也许不大，但选这上百条兵家格言要阅读上千万字资料，为了查找资料、买书、抄录、整理，耗去他虽然少得可怜却是他全部的津贴费，前后花去他整整七年的光阴，这种

精神就不能不让人钦佩了。为了给格言作注释，他引用了从淝水之战、赤壁大战到中东、两伊战争，他研究了从孙武子到拿破仑。这是多么难得的耐性，这是多么可敬的拼搏精神。要知道，张道清仅仅是个战士，普通一兵！

是拼搏精神使作者编著出这样一本书。发扬这种拼搏精神，他还能做出更大的成绩来。

人应该怎样对待自己？也有众多的答案，我最欣赏赞同的是：人应该强化自己，《战场与市场》正是作者努力强化自己的结果。

今天三十岁的年轻人，在那十年浩劫开始时，刚刚十岁。也就是在他们跨进学校大门不久，就遇上停课"闹革命"了。他们都没能在求学之年用知识来丰富自己。浩劫过去，他们已经成年。他们记忆、接受能力最强的时光，他们最美好的金色年华，在那场动乱之中白白地消逝了。有的年轻人倍受折磨，从此沉沦下去，这是很值得同情惋惜的。有的青年人从恶梦中惊醒过来之后，振奋起来，这是很值得崇敬的。振奋起来，努力强化自己，才是正确的人生之路。

强化自己指的是从思想修养、学术知识、工作能力上，极大的丰富自己，努力提高自己，要自珍、自重。强化自己，就应该立志于做自己还不会做的事，立志于做前人同辈人还没有做过的事。要勇于壮志凌云，要敢于好高骛远。

按一般的常理说，撰写《战场与市场》是张道清同志力所难及的，他对军事没有更多的接触，更没有进行过系统的研究。但他敢于好高骛远，经过七年的拼搏，经过不断地强化自身，终于完成了。

这本书的问世，使我联想起运动员的可贵精神。没有进取心，就没有体育运动。每一个优秀的运动员，总是在力争

跑出自己从未跑出过的高速度，跳出自己从未曾越过的高度，战胜自己还不曾胜过的对手。否则，新纪录就无法产生世界纪录，就是前人从未达到过的速度、高度、难度、力度。运动员要达到它，就得不断地强化自己，没有这个雄心没有这个志，世界纪录也无从产生。

高中文化程度的青年人，要编兵家格言，单单这个志就令人振奋。志向、信心、对任何一个人来说，都是极其重要的。对年青人更是如此。当然，志向信心不是盲目的，也不是空想。它是有根之本，有源之水。根源，就是脚踏实地的拼搏，坚持不懈的努力。

这部书当中有“兵马未动，粮草先行”之说。意思是战争的准备工作要走在前面，作者在编著这本书之前，花了七年的时间，翻阅了大量资料，这最具体形象地体现了“粮草”先行之重要。看来，作者的求实精神，正来源于他领略到了这句格言的真谛。

社会主义制度为我们每个人的人生之路开拓了无比广阔的前景。获得成功的机会，对每个人来说都是存在的。但怎样安排自己的人生之路，还得靠自己的努力，关键在于我们是否能把握住来到我们面前的机遇。这里，也同得上孙武的“兵无常势，水无常形”这句话，人生之路，同样不是凝固的，一成不变的。问题在于是否有拼搏精神，是否能不断地强化自己。只当过几年兵的年青人，也能写出《战场与市场》这样的好书来。

正是：“运用之妙，存乎一心”。

这不是序，是张道清写出《战场与市场》给我的教益与启示，说出来和广大的青年读者共勉。

一九八六年十二月于广州

（金敬迈：中将军衔、著名作家）

序　二

徐时成

战略战术这一军事概念被用于企业之间的市场竞争由来已久。在当前社会主义市场经济的运行发展中，如何吸收一些优秀军事格言的精髓来运筹帷幄，更有必要。但以往从理论上较为系统地阐述军事与市场的共性之理论专著，并不多见。张道清同志作为退伍军人，在这方面已经作了将近二十年的研究，并且已初见成效，其创举已引起有关专家、学者的关注。我作为该书的第二位读者，为道清同志感到高兴。这是他的骄傲，也是大家的骄傲，后生可畏呵！

道清同志搞新闻是行家里手，多次在省、市获奖。他的业余专长是文学创作，曾在全国和省级刊物上发表过不少文学作品，他又是当阳市政协的文史研究员，为宣传人民政协作了不少工作。他在搞好本职工作之余，坚持不懈地搜集了大量的古今中外兵家格言，整理了几千万字的军事资料，积攒了上万篇当代市场竞争中的鲜活事例，着手做前人没有来得及做的一件大事，那就是《战场与市场》这部理论课题研究。他在国内结识了一批专家学者，有的老教授如刘业础等长期义务担任他的导师，使他能够高质量向前奔走。他通过文稿交流，结识了日本、韩国的一些人士。本书初稿打印件还被流传到台湾和澳大利亚等国，受到关注。在作者计划里，这部著作将续写下去，计划10年写定。我们预祝他早日如

愿以偿。

在《战场与市场》这部已就的篇章中，作者不仅引用大量历史资料，切又能紧密联系社会主义市场经济实际，为国家经济建设出谋献策，为推动社会主义两个文明建设尽心出力。这符合人民政协文史资料的编辑方针，因此我们决定将它出版，以服务于社会主义经济建设。

预祝作者早日完成这部鸿篇巨制——这是我的愿望，也是广大读者的愿望。

一九九三年深秋于古城当阳

注：本文作者徐时成，曾任当阳县县长、当阳市政协主席

需要全本请访问 www.ertongbook.com

目　录

序一……金敏迈
序二……徐时成
兵贵先……（1）
宁可退让，持重待机……（4）
伺敌之隙，乘间取利……（7）
以子之矛，攻子之盾……（9）
以迂为直，以患为利……（12）
围地则谋，死地则战……（15）
反径行权，反行所谋……（17）
运用之妙，存乎一心……（19）
出其所不趋，趋其所不意……（22）
不冒险者不得胜……（24）
用而示之不用……（27）
兵尚拙速，不贵工迟……（30）
将欲取之，必先与之……（33）
刑上究，赏下流……（36）
莫以善小而不为，莫以恶小而为之……（39）
地形者，兵之助也……（41）
勿以利小而不得，勿以胜小而不取……（43）
反其道而行之……（46）
五木出幽林，直士出于众下……（49）
应走不走，反受掣肘……（52）

化整为零，化零为整……（55）
兵争交，将争谋，将将争机……（58）
没有胆量，就谈不上杰出的统帅……（62）
贤才不备，不足以为治……（66）
士为知己者死……（69）
牵着敌人的鼻子走……（73）
不入虎穴，焉得虎子……（76）
九地之变，屈伸之利……（79）
师其意，不泥其迹……（82）
满招损，谦受益……（86）
方能则进，否则退，量力而行……（89）
假手于人，坐享其利……（92）
用人不疑，疑人不用……（95）
以利动之，以卒待之……（99）
凡与敌战，三军必要得其地利……（102）
势必有损，损阴以益阳……（105）
伤其十指，不如断其一指……（108）
得人者得天下……（112）
兵马未动，粮草先行……（115）
凡事预则立……（117）
千军易得，一将难求……（119）
卒然临之而不惊，无故加之而不怒……（121）
兵无常势，水无常形……（124）
用兵贵变，胜不可一……（126）
古人争战，先料其将……（127）
将出军帐，先问天地……（129）
智者之虑，必杂于利害……（131）

百里而争利，则擒三将军……（133）
总文武者军之将……（135）
兵之形，避实而击虚……（137）
策之而知得失之计……（139）
投之亡地然后存，陷之死地然后生……（142）
宁败于操场，不败于战场……（144）
聚三军之众，投之于险……（147）
两军相交，退者先败……（149）
约束不明，申令不熟，将之罪也……（152）
严于律己，宽以待人……（153）
将帅抚士卒，必如父兄于子弟……（156）
举大事者必以人为本……（158）
艺高人胆大……（160）
求之于势，不责于人，择人而任势……（163）
令素行者，与众相得也……（165）
扬汤止沸，不如釜底抽薪……（168）
狭路相逢勇者胜……（170）
令行禁止，王者之师也……（172）
坐漏船之中，伏烧屋之下……（175）
上下同欲者胜……（177）
攻其不备，出其不意……（179）
偕不能用者而用之……（181）
令之以文，齐之以武……（184）
践墨随敌，以决战事……（186）
敌之害大，就势取利，刚决柔也……（188）
知彼知己，百战不殆……（191）
天下虽平，忘战必倾……（193）

兵之道，忌犹豫……（196）
善战者，其势险，其节短……（200）
天下危，注意将……（202）
存其形，定其势，友不疑，敌不动……（206）
兵者，诡道也……（208）
凡战者，以正合，以奇胜……（211）
天时不如地利，地利不如人和……（214）
智者睹未形……（217）
能因敌变化而取胜者，谓之神……（220）
微利在所必得……（223）
将在军，君令有所不受……（225）
抗兵相若，哀者胜矣……（227）
欲思其成，必虑其败……（229）
打得赢就打，打不赢就走……（232）
剩下一个人也要把阵地守住……（235）
失败是成功之母……（238）
兵贵精，不贵多……（239）

兵贵先

尉缭子在其《战权第十二》中称："兵贵先，胜于此，则胜彼矣；弗胜于此，则弗胜彼矣。"意思是说，用兵贵在先机而动，在这点上比敌人强，就能战胜敌人；在这点上比不上敌人，就不能战胜敌人。

兵贵先的谋略思想，其实质在于先机而动，先发制人。在生死相搏的战场上，没有任何斯文客套可讲，趁敌不备时或准备不周之时，先敌下手必能取得先机之利。如1940年秋冬，纳粹德国大造攻打英国的舆论，而苏德之间却是一片和平景象。然而，1941年6月22日拂晓，战争不是在英国而是在苏联边境爆发了，苏联在德军的突然袭击面前仓猝应战，丧失了战争初期的主动权。先发制人，以速制胜，可以在对手无防备的时候就抓住战机打击对方，古今中外皆有先例。三国时，司马懿"克日袭孟达"，二次世界大战中，日美间的"珍珠港事件"，都可以称得上是"先机而动"的范例。

《兵经百字·挨》中说："天道后起者胜，兵法攻易攻难……可急则乘。"同样的道理，我们的企业家在经营之道上，如何做到可急则乘、争取时间、以速制胜呢？这样的例子并不罕见——

1990年，台湾故事影片《妈妈，再爱我一次》在浙江温州首映，一位服装个体户没等散场便匆匆赶回家中，连夜设

计制作影片主人公的服装款式“妈妈衫”，第二天投放市场竟然大发利市。随即，“妈妈衫”风靡一时。

市场信息象一条条敏感的神经，牵动着整个世界，牵动着每一经营者，刺激着商品经济活力，改变着人们价值取向，凝聚为一种强烈的竞争意识。

一次，化工部在洛阳开会，研究化肥生产中的有关问题，温州苍南县生产塑料编织袋的一个个体户知道信息后，便匆忙赶到会议地点，毫不胆怯地叩开了一位部长的房门，部长欣然牵头搭桥，个体户当场做成了一大笔生意，化肥生产中的一大难题也得以顺利解决。

江苏省宜兴市旅游用品总厂厂长吴业俊说：“当一个新兴的行业诞生时，谁能抓住第一信息捷足先登，谁就能取胜。”该厂曾经只是由八位农民手持电烙铁起家的小企业，仅仅为当地商店配套生产塑料软包装袋。当旅游业兴旺后，对信息敏感的这些现代农民迅速转产旅游用品。做一副筷套，赚4厘钱；做一只牙签套，赚1分钱；利润最高是淋浴帽，每只也只赚4分半钱。然而，他们看准市场行情后，捷足先登，让琳琅满目的小商品源源不断进入国内千余家涉外星级饭店。靠这一分半厘的小生意，宜兴市旅游用品总厂竟从一个昔日租了间房子开业的小企业，一跃成为我国最大的旅游用品生产厂家。无论是钓鱼台国宾馆还是深圳湾大酒店，外国总统和富商巨贾们在下榻处使用的肥皂、浴帽、卫生袋等用品，都出自这个由一批农民创业发展的工厂。到1991年5月，这个做分厘生意的企业已将触角伸向了壁垒森严的国际旅游用品市场。他们的小商品打入日本、美国、加拿大，创汇20多万美元。

由此可见，兵贵先，商也贵先。用兵打仗，关键在于抓

需要全本请访问 www.ertongbook.com