

插图本孙子兵法与商战谋略丛书①

胡岳岷 李建民 著

兵不厭詐

Nothing Too Deceitful in War

● 活学活用孙子兵法 运筹帷幄独具匠心

● 审度时势决胜千里 现代商战攻无不克

8.2
M
4



吉林美术出版社

插图本 《孙子兵法与商战谋略》丛书①

兵不厌诈

胡岳岷 李建民 著

吉林美术出版社

(吉)新登字 06 号

责任编辑:张学杰

封面设计:张 弘

插 图:王 力 路 明

插图本《孙子兵法与商战谋略》④

兵不厌诈

胡岳眠 李建民 编著

吉林省新华书店发行

长春新华印刷厂印刷

开本 787×1092 1/32 3.5 印张 80 千字

1996 年 2 月第 1 版 1996 年 2 月第 1 次印刷

印数:1—5000 册

ISBN 7—5386—0536—3

J·285 定价:5.80 元(36.00 元 6 册/套)

出版者的话

市场经济把企业和企业家一并推向了开放的大市场。在这激烈竞争的时代，想在现代商战中战无不胜，一定要靠谋略。这是唯一正确的选择。为此我们隆重推出青年学者胡岳岷同志凝聚多年心血的力作《孙子兵法与商战谋略》丛书，把它奉献给热心于运用《孙子兵法》与现代商战的企业家和理论家，今天的军官和士兵，明天的企业家。

作者以饱满的激情、深厚的功力，运用丰富的实例，在本丛书中全方位地、深入地研究了中外企业家运用和违背《孙子兵法》于商战的成功经验和失败教训，并就长期以来困扰我国企业发展的许多重大问题提出了一系列富有创建性的新观点。例举真实典型，语言质朴生动。

当你接受这套丛书中的每一条成败启示，并愿意在实践中加以活学活用的时候，你就已经拿到了通向成功之门的钥匙。

希求成功的朋友们，请你打开《孙子兵法与商战谋略》！

Publisher's Preface

The market economy has put the enterprises and the enterprisers into the market. In the age of the keen competition, you must rely on strategy if you want to be ever-victorious in the trade war. That is the only correct choice. For this purpose we are publishing the series of "Sunzi's Art of War and Trade Strategy" which is the fruit of the young scholar Hu Yuemin's many year's painstaking work. We present the series of books to both today's and tomorrow's enterprisers and theorists.

In this series the author is thoroughly and authoritatively researching, with abundant facts and from all aspects, the success and failure of the enterprisers both home and abroad who applied or violated "Sunzi's Art of War" in their business. The author puts forward a lot of constructive new ideas on many important problems puzzling our enterprises. The examples are typical, and the language is lively.

When you are gaining enlightenment from the book and willing to apply what you have learnt in the book you are holding the key to your success.

Friends, read "Sunzi's Art of War and Trade Strategy" and you will succeed!

(Translated by Qi Zhanchao)

序

人生是一片大海，市场是一片大海。一个成功的企业家，只有“直挂云帆济沧海”，除此之外别无选择。

我从田野间走来。一个偶然的¹机会，我惊奇地发现：日本，一个没有任何重要资源的多山岛屿的弹丸小国，竟能在第二次世界大战后一败涂地、凋蔽苍凉、一片废墟的基础上，经过短短 20 余年的努力，以迅猛异常的速度，完成了现代化的进程，问鼎世界头号经济强国，大声说“不！”，成为亚洲经济腾飞第一小龙、世界第二大强国，被世人誉为东方魔术的日本奇迹。美国学者杰克·安德森和戴尔·尼阿塔曾公开撰文表示对日本威胁的忧虑。他们在《华盛顿邮报》上刊文指出，第三次大战可能是一场经济战。而在这场表面稳定而内在剧烈的持久的经济战中，美国正走向失败，其主要对手就是日本。“人们常常对日本岛屿上发生的一切感到惊讶不已，甚至不可思议，的确，日本的经济奇迹绝不是单纯用经济分析方法所能解释的，这一切与隐藏在经济现象背后的文化密码密切相关，因此，我们必须绕过魔术表演的舞台去看幕后发生的秘密”。^①

日本成功的秘诀何在？

不是终身雇佣制，不是质量控制小组、不是看板管理、也

^① 吴丹毛，高亚彪，《合金文化——日本成功的奥秘》，《管理世界》，1988 年第 3 期。

不是美国的管理和技术，不是……而是来自中国的传统文化，尤其是兵家文化中的圣典——《孙子兵法》。从日本奇迹中，我似乎看到了这样一种近似神话的奇观。

一个白发老人正步履蹒跚地向我们走来，他似乎已经走了很久，很远，还要向更遥远的地方走去。路人问他，这样匆匆忙忙是要到何处去？老人说，要去他的故乡赴一个跨世纪的约会，一个两千五百年前的约会。路人不禁慨叹：那你为何才来赴约？老人说：我在两千五百年前就出发了，一直在不停地前行。

这个老人，就是炎黄子孙的骄傲，世界兵圣孙武。他在向神州这片热土走来，在赴中华腾飞的盛会……

“路漫漫兮，其修远兮，吾将上下而求索。”我似乎领悟了又未曾明白老人的箴言，于是，开始了我的求索之路。

于是我再次惊奇了：

《孙子兵法》是我国也是世界上最早、最完整、最卓越的军事理论著作，是中华民族数千年灿烂文化与古老文明长河中，余韵流泽早已超越国界，令世界叹为观止的闪烁着真理光芒的文化瑰宝，一直为世人所推崇。它精博深邃的底蕴秘义，不仅揭示了具有普遍意义的军事规律，令人如睹君臣于庙堂之内密谋筹划之形，似闻敌我在沙场之上相扑厮杀之声；而且它辞如珠玉，约而缛，易而深，充满人生的智慧，包含深刻的哲理；盛名久远，长期被尊为“兵学圣典”、“东方兵学的鼻祖”、“世界古代第一兵书”。西方许多权威人士认为，孙子是超越中华文化圈能对世界产生巨大影响的少数中国伟人之一。

《孙子兵法》最先传入比邻日本。大约在公元7、8世纪，由日本遣唐使吉备真备（693—775年）带入日本，作为秘密

图书只保存和流传于学者和武将之家。据服部千春的《孙子兵法校解》称，吉备真备于公元735年首次将《孙子兵法》从中国带入日本。而今，日本著名的研究者已达170人之多，出版研究专著200余种，爱好者达10万之众。15世纪传入朝鲜。18世纪传入西方。1772年巴黎出版了法国神父阿米奥特的法译本，这是第一个西方译本。随后，俄、英、德、意、捷、越 and 希伯来等文种的译本相继问世。

明代著名学者茅元仪认为，“先秦之言兵者六家，前孙子者，孙子不遗；后孙子者，不能遗孙子。谓五家为孙子注疏可也”^①。近代日本陆军教官尾川敬二在所著《孙子论讲》中称：“《孙子》为东方兵学的鼻祖，武经的冠冕；东方各种兵法，皆出自《孙子》”。美国当代战略理论家约翰·柯林斯指出：“孙子是古代第一个形成战略思想的伟大人物。他于公元前400—320年间写成了最早的名著《兵法》^②。孙子十三篇可与历代名著包括2200年后克劳塞维茨的著作媲美。今天，没有一个人对战略的相互关系，应考虑的问题和所受的限制比他有更深刻的认识。他的大部分观点在我们的当前环境中仍然具有和当时同样重大的意义”。英国人则把它称为，“世界史上研究战略战术原理的第一部著作”。而孙武也由此获得了“兵家之神”的殊荣。关于《孙子兵法》在国外的传播，近年来潘嘉玢和高殿芳作了细致的考查，笔者无意贪天之功地加以转述，请读者去读《孙子新探——中外学者论孙子》一书^③。

关于孙武其人，《孙子兵法》成书的时代、版本源流和校

① 《武备志》卷一《兵诀评序》。

② 约翰·柯林斯文内时间不准确。上限应是公元前512年。见《史记·伍子胥列传》。这里所述的年代是银雀山汉墓竹简《孙膑兵法》未出土时的旧说。

③ 《孙子新探——中外学者论孙子》，解放军出版社，1990年版。

勘问题，关于它的军事思想和哲学思想的研究，自郭化若将军《孙子今译》始，著述几百部（篇），笔者无意涉足，又非本书之范围，故此从略。

2500 多年来，《孙子兵法》那详尽透澈的精义于政治、外交、企业经营、市场竞争等社会生活诸多方面的广泛应用，早已超出军事领域，并远播海外，不断掀起《孙子兵法》研究的热潮。各种介绍《孙子兵法》以及关于《孙子兵法》的现代应用的书籍纷纷出版，畅销不衰。

把《孙子兵法》的原理原则应用到企业经营管理中去，始于日本的管理学者和企业家。据悉，在日本，不但搞军事和国防的人把《孙子兵法》看作必读物，甚至在日本最狂热的棒球场上，运动员对《孙子兵法》中的警句也能脱口而出，在日本又首推著名经营评论家大桥武夫先生。第二次世界大战后，大桥武夫先生由军界转入企业界，在企业濒临倒闭之际，他惊讶地发现《孙子兵法》有助于企业经营，并于 1957 年在他经营的东洋精密工业公司中，率先运用了《孙子兵法》中的“上下同欲者胜”的思想，作为该公司的经营方针并大获成功。于是，他就总结经验并写就了《用兵法经营》一书，引起经营界的巨大反响，成为 1962 年日本畅销书。他还成立了兵法经营事务所，几十年来，为企业作了数千次专题演讲，并继续进行不懈的研究，写出了 30 多本有关应用兵法经营的书，后又在此基础上，编写了一部长达 10 卷的《兵法经营全书》，共计 55 部著作，以他的公司采用了这种理论后，效率大大提高，业务飞跃发展为例，宣扬如何用兵法经营。他指出：“这种经营方式比美国企业经营更合理、更有效”。他曾多次坦言：“我就是靠《孙子兵法》发财！”。1981 年，《人民中国》杂志社的日本专家村上孚先生曾在题为《〈孙子兵

法》在日本当代经营管理中的应用》的报告中，着重阐述了《孙子兵法》中的用人思想。在日本管理学界中，研究《孙子兵法》的人很多，甚至有所谓管理学中的“孙子兵法学派”。村山孚先生还指出，日本中小企业的经理们特别重视中国古典思想的研究，包括对《孙子兵法》的研究。日本企业家为了使企业生存与发展，使用了两根支柱，或者叫两个轮子。在生产经营景气时期，使用美国现代管理这根支柱，这个轮子；在企业生产经营不景气的情况下，就要依靠中国的古代思想，特别是《孙子兵法》思想这根支柱，这个轮子。日本学者占部都美则特别看重《孙子兵法》中阐述的为将五德。他在《怎样当企业领导》一书中指出，一个企业领导者必须具备孙武讲的五个方面的道德修养，它在两千多年后的今天仍然是适用的。著名经济评论家，日本麦肯齐公司董事长大前研一先生则把《孙子兵法》奉为“最高的经营教科书”。他说：“经过长时间的思索和调查，我终于找到了一本教科书，这就是《孙子兵法》。”他认为，“没有哪本书能像《孙子兵法》一样为我们提供如此丰富的经营思想，每次读它，我都会涌出无限的想象力”。日本一些大跨国公司依据《孙子兵法》制定了拓展海外市场和加强产品竞争的具体战略。日本索尼公司84岁的名誉董事长井深大直言，索尼45年的历史，是不断推出新产品，“以正合，以奇胜”的历史。

美国北卡罗莱纳大学教授克劳德·小乔治其著《管理思想史》和俄克拉荷马大学教授胡伦的《管理思想的发展》中都十分推崇《孙子兵法》中的管理思想。美国著名的哈佛大学商学院要求学生背诵《孙子兵法》的某些章节。美国通用汽车公司董事会主席罗杰·史密斯，是当今美国除政界以外最有影响的第9号人物，这位叱咤汽车界风云的大人物就十

分酷爱《孙子兵法》。于是，美国报界认为他的成功就是得益于《孙子兵法》。说，这位“有战略头脑的计划者，从2000多年前一位战略家写的《孙子兵法》中学到了东西。”美国政要尼克松、基辛格、布什、布热津斯基就十分青睐《孙子兵法》。海湾危机期间，美国总统的桌上只放两本书：一本是《凯撒传》、另一本就是《孙子兵法》。

市场如战场。企业家要有战将般的谋略。现代世界上第一流的企业家，无一不是谙熟市场竞争奥妙的智勇双全的精英。所以，日本、美国、西德和亚洲“四小龙”的企业家们都酷爱研读《孙子兵法》，并将其视为现代企业商战的法宝和“金科玉律”，尤其是日本企业界，一直将其奉为至宝，并能够在激烈竞争的商战中活学活用，卓有成效。

《孙子兵法》由于文字古奥、义理抽象，理解起来却不容易。后来，借助郭化若先生的《孙子今译》就轻松多了。每次读它，就有一种惊奇，一种冲动，一种希冀。我发现，作为孙子的故乡，我们的研究和宣传，特别是运用做得很不够，远远落在日本人之后。为弘扬这一优秀的中华文化遗产，1990年，我向吉林省教委申请了《孙子兵法与企业经营的基础研究与应用》的青年科学基金项目，想以此把这部深奥的军事经典，用简约生动的语言和实例，阐释得通俗易懂，成为当代企业家可以掌握并在现代商战中，纵横捭阖、攻无不克的利器。我任何时候都不会忘记吉林省教委科研处杨放处长和马英同志所给予的理解和支持。今天奉献给广大朋友的插图本《孙子兵法与商战谋略》丛书就是这项研究的最终成果。它是我这些年来不懈求索的一个尚不成熟的青橄榄，愿朋友们细细地咀嚼其中谋略的奥妙。

一部人类文明史，就是一部创造谋略并运用谋略的发展

史。时代越往前发展，人类面临的将是一个竞争越来越激烈的充满活力和谋略的世界，谁拥有谋略这把利剑，谁就必将拥有这个世界。

在本书出版的时刻，我特别要感谢张学洁同志。她对这套丛书的修改提出了中肯的建议。她的热情、诚恳和为之所作的不懈努力令人感动。本书的出版得益于她的种种帮助。

我还要感谢我的父母和小妹妹为我们照顾乖巧的小女儿，使我能安心于这套丛书的工作。值此母亲节之际，谨以本丛书献给我敬爱的妈妈，感谢她那博大的母爱，对我的哺育和事业上的支持。我还要感谢我的妻子张红虹，她承担了许多家务，为我的写作创造了便利条件。同时，还要感谢长春税务学院魏巨凤副院长、科研处项贵和处长的友情支持和一些为我查阅及提供资料的朋友。原《社会科学战线》经济编辑室主任张德昌编审不辞辛劳，极其认真地审校了全部书稿，在此也谨致以感激之情。

胡岳岷

1995年5月8日

目录

出版者的话	(1)
序	(1)

上篇：兵不厌诈

引子	(2)
1. 以迂为直者胜	(3)
邓艾阴平偷渡巧取西蜀	
向女性推销的“吉列”策略	
2. 百里而争利则擒三军将	(8)
曹孟德犯忌远征赤壁大败	
盲目引进引上了绝路	
3. 不知其谋不能豫交	(14)
贪小利不知其谋而与交，痛哉！	
CAD之谜揭秘	
4. 兵以诈立	(21)
一幅地图挽救了英国	
暗渡陈仓的比邻店和克格勃的阴谋	
5. 疾如风	(27)
李璽智收二将雪夜袭蔡州	

“险棋”步步疾如风

6. 悬权而动 (33)
 张弘范设计败宋
 权衡利弊，背水一战
7. 用众之法 (38)
 毕再遇悬羊击鼓退金兵
 达夫的家庭式管理法
8. 击其惰归 (42)
 避其锐气待机歼敌
 彩虹九姑娘的致胜之策
9. 以佚待劳 (46)
 张绣两番追曹两样果
 以佚待劳筹资法 14 种
10. 围师必阙 (54)
 穷寇勿迫伏击可胜
 围师必阙胜可为

下篇：收购灵魂

- 引子 (60)
11. 围地则谋 (61)
 檀道济筹沙唱粮退疑兵
 “经营之神”围地设谋求发展
12. 途有所不由 (65)
 诸葛恪用不攻之法征服丹阳

小野组的死与三井的生

13. 智者之虑 (71)
 在利思危
 索尼买走了美国的一部分灵魂
14. 趋诸侯者以利 (77)
 “超级机密”密码机与考文垂市
 不为近利而动心的井植岁男
15. 无恃其不来 (81)
 内补外泄实而备之
 方便即利润长流
16. 为将五危 (86)
 诸葛亮为联吴抗曹智激周公瑾
 十种不受欢迎的老板

上篇

兵不厌诈

引子

无论是兵战还是商战，只要是想战胜对手，就不能不用诡诈之谋。兵不厌诈，要洞察对手的动向，而尽量隐藏自己的真实意图。“不知其谋不能豫交”，甚至不惜走暂时的远路来“以佚待劳”，进而来减小攻战时的阻力，以便乘对手莫明所以之时，“疾如风”地“击其惰归”，使对手抓不住自己的节拍而一举成功。

兵不厌诈，不能对消费者行骗术。非诚信无以立。诈不是欺诈，而是“悬权而动”的谋攻之法。只要你对上帝行诈，“上帝”一定还你一个永久的“厌”。那玩火自焚的只能是商家自己。