

≈ 品读国学经典 点亮智慧人生 ≈



魅力孙子

——谋略制胜100句

刘佳辉◎编著

“兵学圣典”，蕴含深刻思想；“商战圣经”，闪烁智慧光芒。

**读懂兵家谋略，游刃商海。
洞悉孙子兵法，从容人生。**

《孙子兵法》不仅是一部兵书，还是一部讲智慧的书，更是一部讲生存的书。

商战助手，训练坚实臂膀，成就辉煌业绩。
人生向导，实现自我剖析，挖掘成功妙招。

北京工业大学出版社

≈ 品读国学经典 点亮智慧人生 ≈



魅力孙子

——谋略制胜100句

刘佳辉◎编著

北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

魅力孙子：谋略制胜 100 句/ 刘佳辉编著. —北京：
北京工业大学出版社，2014.5

ISBN 978 - 7 - 5639 - 3861 - 2

I. ①魅… II. ①刘… III. ①孙武（前 533~?）—军事—谋略—通俗读物 IV. ①E892.25 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2014）第 062619 号

魅力孙子——谋略制胜 100 句

编 著：刘佳辉

责任编辑：钱子亮

封面设计：大燃图艺·姜宜彪

出版发行：北京工业大学出版社

（北京市朝阳区平乐园 100 号 邮编：100124）

010 - 67391722（传真） bgdcbs@sina.com

出 版 人：郝 勇

经销单位：全国各地新华书店

承印单位：北京高岭印刷有限公司

开 本：787 毫米×1092 毫米 1/16

印 张：17

字 数：241 千字

版 次：2014 年 5 月第 1 版

印 次：2014 年 5 月第 1 次印刷

标准书号：ISBN 978 - 7 - 5639 - 3861 - 2

定 价：28.00 元

版权所有 翻印必究

（如发现印装质量问题，请寄本社发行部调换 010 - 67391106）



前言

孙子，原名孙武，因其卓越的军事才能，被后人尊称为孙子。孙子生活在距今约 2500 年前的春秋时代。在那个年代里，各诸侯国之间征伐不断。如何在战争中生存下来，如何获得战争的胜利，成为孙子潜心思考的问题。

孙子乃兵家之祖，其代表作《孙子兵法》堪称兵法之圣典。“上兵伐谋，其次伐交，其次伐兵，其下攻城”，“不战而屈人之兵”，这些《孙子兵法》中的经典的智慧不知激励了多少英雄豪杰。以最小的代价获得最大的胜利，这是大智慧的表现。“谋略”是《孙子兵法》的主线，并贯穿全书，它集中了当时几乎所有的高明谋略之精华，并将之高度提炼、概括，加上独到的创造，形成了系统而深邃的谋略理论。因此，《孙子兵法》实质上是一部谋略典籍，这部谋略典籍在中国人民的智慧发展史上乃至世界人民的智慧史上，矗立起一座高耸入云的丰碑。

《孙子兵法》原文虽然只有十三篇，但篇篇是经典之作，句句经千锤百炼，字字皆推敲所得，其内容博大精深，其思想高瞻远瞩，其比喻生动形象，其逻辑缜密严谨。整部《孙子兵法》如一部绚丽多彩的画卷，向我们展示出谋略的精妙绝伦，又如一座瑰丽的宝藏，吸引着一代



代的人们去探索，去发现。

时值当今盛世，人民安居乐业，兵戎相遇已不多见，但孙子的智慧，仍然具有相当大的借鉴意义。孙子的谋略财富不仅在军事上取之不尽，用之不竭，在现实生活中如人生规划、商业竞争，都离不开谋略的应用。

本书精选了100句孙子的经典谋略，分为10章，每章10句，以古今中外的故事作为事例，结合现实生活，重新解读昔日的经典。学习孙子的智慧，展现孙子的魅力，让经典再现出鲜活的光芒，启我思绪为我所用。

目录



第一章 读孙子兵法,学处世智慧

孙子是拥有大智慧的人,他把自己的智慧浓缩在《孙子兵法》之中。通过对《孙子兵法》的学习,我们就能了解到孙子智慧的奥义,学着运用孙子的智慧去思考问题,去解决人生道路上的难题。

居安思危,未雨绸缪	2
未战先算,预知人生	4
五事七计,用之必胜	7
因势利导,事半功倍	9
有所取舍,不可贪多	11
知人者智,自知者明	13
做个智者,逢凶化吉	15
与人为善,与己为善	17
与人深交,切记谨慎	19
竞争要诀,制胜秘籍	21



第二章 精打细算,做好充足准备

经营人生也好,经营生意也好,做任何事情都需要成本。如何管理好成本,如何使成本最小化,如何巧妙“借用”成本……这些都是本章要谈论的内容。天有不测风云,人有旦夕祸福。只有精打细算,做好充足的准备,才能迎接未知的挑战。

上下一心,健全机制	26
精打细算,管理成本	28
速战速决,不要久耗	30
规避损失,创造利润	32
取之于敌,用之于敌	35
消耗敌人,壮大自己	38
消化战果,转为力量	41
小心翼翼,攻其不备	44
踏实准备,没有侥幸	46
没有利益,勿起战端	48



第三章 全胜为上,重视所得收益

投资的目的是获益。投资必然有风险,必然要面临损失和收益两种截然不同的结果。学习孙子的智慧,让我们可以在获利的时候,使利益最大化;在受到损失时,能够使损失最小化。孙子的智慧会指引我们规避损失,增加收益。

选择全胜,收获最大	52
不计代价,损失惨重	54
集中力量,减少损失	57



不是对手,选择规避	60
手段高明,上兵伐谋	63
远交近攻,合理出击	65
所谓强者,易胜而已	69
正确衡量,敌我实力	71
既得利益,妥善经营	74
善待降敌,为我所用	77



第四章 稳中求胜,抓住取胜时机

机会,可遇而不可求。然而生活中总有一些人得到幸运女神的青睐,机会常常降临到他们身上。难道仅仅是因为他们的运气好吗?当机会来临的时候,有人能够抓住,而有人却让它溜走。同样的机会,为什么有两种截然不同的结果呢?

想要败敌,先求不败	82
等待时机,不可强求	85
抓住机会,一举成功	87
攻守有道,在于实力	91
五个要素,衡量实力	94
绝对实力,势不可当	96
弩弓上弦,蓄势待发	98
势如山崩,迅如雷霆	101
将欲取之,必先予之	103
轻敌冒进,为人所制	105



第五章 虚虚实实，把握战场脉搏

人们常把人生比喻为舞台。人们在舞台上扮演不同的角色，虚虚实实，难辨真假。孙子的智谋告诉我们如何看穿虚实，如何创造虚实去迷惑敌人，如何利用虚实去战胜敌人。学会了孙子的智谋，不管是真还是假，我们都能把握战场脉搏。

里应外合，稳操胜券	110
勿取于事，必取于人	112
多管齐下，探听虚实	114
无中生有，挑拨离间	117
瞒天过海，暗度陈仓	120
空城之计，莫知虚实	122
我专敌分，以优取胜	124
投石问路，打草惊蛇	126
洞若观火，明察秋毫	128
避实击虚，以石击卵	130



第六章 以智胜力，巧争敌我主动

面对强敌之时，力不能胜，只能智取。人的力量是有限度的，总有穷尽的时候，而人的智谋却是没有有限度的，它能发挥出人力所不能达到的强大的力量。人们合理运用无穷无尽的智慧，必然能战胜有穷有尽的力量。

抛砖引玉，后发先至	134
风林火山，战无不胜	135
避锐击惰，夺敌之气	138



乱敌阵脚,攻人之心	141
以逸待劳,疲敌之力	143
以硬碰硬,两败俱伤	146
先发制人,争取主动	148
声东击西,调虎离山	150
众寡之用,攻无不克	152
专注一点,锲而不舍	155



第七章 随机应变,紧跟时势步伐

谋略是死的,谋略所表现出来的智慧是活的。现今时代,科技发展,事情往往变化很快,甚至达到了“朝令夕改”的地步。过快的变化,必然要求我们面对问题的时候要随机应变,要紧紧跟住时势的步伐。

兵不厌诈,波诡云谲	160
因敌变化,欲擒故纵	162
因地变化,运用自如	164
将之大者,为国为民	166
领兵在外,便宜行事	169
不知变通,以卵击石	171
无明业火,谨防激将	173
攻敌弱点,巧使计谋	175
以迂为直,围魏救赵	180
连环妙计,防不胜防	182



第八章 刚柔并济,发挥团队力量

个人的力量永远无法抵过团队的力量。一个人的智慧终究是有限



的,我们要发挥团队作用,集思广益,才能获得更多更优秀的办法去解决问题。当今时代,已经不是“一枝独秀”的时代,而是“百花齐放”的时代,是没有团队就无法立足的时代。

文武之道,刚柔并济	186
取信于民,赢得民心	188
激励士气,鼓舞斗志	190
论功行赏,提升士气	192
赏罚分明,不可偏私	194
信任下属,任其发挥	197
精诚团结,一致对外	199
选贤任能,择优取仕	201
善于择人,不责于人	203
树立信念,勿乱人心	205



第九章 地利人和,借助外部环境

天时、地利、人和,是人们在战争中获胜的三个条件。天时,不是人力所能掌控的。地利,也不是人们所能改变的,人们只能利用有利的地理条件而已。唯有人和,完全是由人力为之。人们就算掌控不了天时,只要好好地利用地理优势,再加上人和,那么就可以大大增加成功的可能性。

不得地利,不可轻动	210
不用向导,不得地利	212
因地制宜,料敌制胜	215
择善而居,养精蓄锐	217
谨小慎微,考察敌情	219



人情之理,不可不察	221
顺情行事,制定战略	223
安顿内部,消除隐患	226
首尾呼应,协同作战	228
地利人和,相辅相成	230



第十章 出奇制胜,掌握取胜绝招

对于反常的事情,人们往往由于意想不到而不会做出防范。孙子告诉我们,在与敌人正面战斗的同时,我们也要从侧面加以偷袭。我们的目的是取得最后的胜利,只要不违反法律道德,竞争手段尽可以“花样百出”。

以正对峙,出奇制胜	234
奇正结合,变化无穷	237
顺应天时,巧施奇计	239
早做打算,提前准备	242
纵火引水,釜底抽薪	244
登高去梯,破釜沉舟	246
引蛇出洞,中途截击	248
擒贼擒王,突袭要害	250
反间之计,神鬼莫测	252
不囿成见,出其不意	254

第一章 读孙子兵法，学处世智慧



孙子是拥有大智慧的人，他把自己的智慧浓缩在《孙子兵法》之中。通过对《孙子兵法》的学习，我们就能了解到孙子智慧的奥义，学着运用孙子的智慧去思考问题，去解决人生道路上的难题。





居安思危，未雨绸缪



【原文】“孙子曰：兵者，国之大事，死生之地，存亡之道，不可不察也。”

——《孙子兵法·计篇》

【译文】孙子说：战争，是国家的大事，它关系到百姓和国家的生死存亡，不能不认真考察研究。

《孙子兵法》开篇的这句话，有两层意思：一是要重视战争，不可荒废战事；二是要谨慎对待战争，不可儿戏。

一个国家如果没有危机意识，这个国家迟早会出问题；一个企业如果没有危机意识，这个企业早晚会在激烈的竞争中倒闭；一个人如果没有危机意识，这个人终会面临各种困扰、烦忧。《左传》中说：“居安思危，思则有备，有备无患。”意思是说处在安全时期也要考虑危险可能存在，考虑到这个就会去做准备，有了准备就免去了危险的祸患。“居安思危，未雨绸缪”的思想不管是对国家、企业或者个人的发展都是不可小视的。

一个强大的国家必然有危机意识。魏征是唐朝著名的宰相，也是历史上有名的谏臣。他规劝唐太宗要“居安思危，善始克终”，为大唐的兴盛做出了卓越的贡献。他常常以隋炀帝醉生梦死，荒芜朝政，不能居安思危，从而导致隋朝灭亡的教训规谏唐太宗。唐太宗也常常思考国家兴衰存亡之道。他认为“水能载舟，亦能覆舟”，自古失国之主、亡国之君，皆为居安忘危，处治忘乱，所以不能长久。

不仅国家需要有危机意识，企业同样不能或缺。微软公司是全球最大的电脑软件提供商，事业可谓是如日中天，其创始人比尔·盖茨却经常告诫手下的员工：“微软所有的人都要有这样一个意识——微软公司还有三个月就要倒闭。”员工们顿时感觉到危机，从而为工作付出



了更多的努力，使微软公司至今屹立不倒。

海尔集团早在 1985 年创业之初，其总裁张瑞敏就意识到企业要想长久发展下去，必须要有危机意识。他曾当着全体员工的面，将 76 台带有轻微质量问题的电冰箱砸毁。他这样的举动不仅唤醒了员工的质量意识和市场意识，而且在员工们的心头敲响了危机意识的警钟。张瑞敏告诫海尔的员工要“永远战战兢兢，永远如履薄冰”，只有这样，海尔集团才能存活下去，才能更好地发展下去。

国家、企业如此，作为个人我们就更需要有危机意识。有人说，如果一个人连危机意识都没有了，危机便会像决堤的黄河水一样汹涌而来。普通人也许意识不到危机的存在，但这并不表示危机没有与你同行。

生活中的危机可以说是无处不在，无时不在。不管是事业，还是感情，又或者是简单的日常生活，都有危机的存在。

在事业上，人们必然会面临激烈的竞争，这是当下的大环境造成的。无论是普通的职员还是经营企业的老板，如果没有危机意识，不懂得如何处理各方面的关系，不知道如何在竞争中保持现有的地位，不知道如何更进一步地发展下去，那么就会在激烈的竞争中被淘汰出局。

在感情上，我们也要有危机意识。追求爱情时，要时刻防止它从眼前消失；经营爱情时，要懂得细心呵护，使它常绿常新。不仅是爱情，亲情、友情都需要危机意识的存在。只有懂得如何避免危机，我们才能在出现危机的时候不至于手足无措。

其实在动物的世界里也需要危机意识的存在。在美国阿拉斯加州的一个自然保护区里有很多鹿，为了能让鹿更好地生存，管理人员把它们的天敌全都消灭了。没有了天敌，自然也就没有了危机，没有危机意识的鹿群前期果然如人们期望的那样，繁衍很快。但是没多久，保护区里的植被就被越来越多的鹿给破坏掉了，最后导致大批的鹿因为饥饿和体质的下降而死亡，死亡数量远远超过之前被天敌吃掉的数量。后来人们引进一批狼、鬃狗等鹿的天敌以控制鹿的数量，鹿群从此又恢复了生机。



鹿群没有危机意识的存在，在安逸的生活里没有节制地繁衍，却不知这是在自掘坟墓。同样的道理，人类有危机意识，才会找到解决问题的方法。

危机是客观存在的，并且大多是隐藏起来的，它不会因为人的主观意识而消失。强者会有危机意识，尽力发现并想方设法去消除危机，只有弱者才会忽视危机的存在，一心想着逃避危机，却最终被危机打倒在地。



《孙子兵法》不仅是一本战争指南，更是一本人生哲学的圣典。这本书一开始就告诉我们要用危机意识去谨慎地对待人生。现代社会的人们必然要面对纷繁复杂的人事交往，在人事交往中避免不了要做出抉择，如同走到岔路口，选左或选右都将对我们造成很大的影响。想要选择最适合自己的道路，我们就要在平时养成居安思危、未雨绸缪的好习惯。

未战先算，预知人生



【原文】“夫未战而庙算胜者，得算多也；未战而庙算不胜者，得算少也。多算胜，少算不胜，而况于无算乎？吾以此观之，胜负见矣。”

——《孙子兵法·计篇》

【译文】拉开战斗序幕之前，就已进行周密计划，充分估量了有利条件和不利条件，开战之后就往往会取得胜利；拉开战斗序幕之前，没能进行周密计划，很少分析有利条件和不利条件，开战之后就往往会失败，更何况开战之前无计划的呢？我根据这些来观察，就可以看出谁胜谁负了。



古人说：“运筹帷幄之中，决胜千里之外。”指的是在战争的时候，先谋划好作战策略，才能够顺利取胜。一场战争的胜利靠的是正确而有效的应对策略，而策略并非从天而降，必须要经过详细的谋划才能制定出来。所以，谋划对战争而言是一件非常重要的事。不仅战争如此，商场和人生也是如此。在商场上，制定好战略，就能使人明白企业将要做什么。一个好的、科学的战略，能指引企业走上一条光明大道。

索尼公司是世界视听、通信产品和信息技术等领域的先驱者，是世界最早的便携式数码产品的开创者，是世界最大的电子产品制造商之一。索尼公司这么优秀，究其原因就是他们一直奉行一个理念：研究使它与众不同。这也正是索尼公司成功的最大奥秘所在。

20 世纪 50 年代初，所有搞电子产品的人都不看好尚未成熟的晶体管生产专利，都认为这是一个不成熟的产品，没有前途可言。面对世人的质疑，索尼公司的创始人盛田昭夫打破束缚不惜重金将它买了下来，准备在世界上率先批量生产晶体管收音机。这在当时看来无异于玩火，而盛田昭夫以其独特的商业眼光，认定电子技术领域更新换代的浪潮已经来临。经过一系列的深入研究，索尼公司终于成功地开发出了世界上最早的袖珍式晶体管收音机，领先世界技术两年。这在盛田昭夫看来还只是个开始。

为了寻求更大的发展，盛田昭夫亲自出马，他带着晶体管收音机来到美国纽约，以图打开美国市场。在纽约，盛田昭夫遇到了一位经销商，在盛田昭夫的游说下，这位经销商接受了他们的产品，并要求盛田分别列出批发 5000、1 万、3 万、5 万和 10 万台收音机的报价单。

捷报传来，而且批量还是这么大，盛田昭夫高兴之余也疑虑重重。首先，此时的索尼公司只是一个小公司，规模不大，生产能力也有限，还不具备 10 万台收音机的生产条件，如果接下 10 万台收音机的订单，势必要扩建厂房，增添设备，人手也不够，还要现招现培训，这都是不小的投资。其次，如果按每年 10 万台的订单来处理，是没有问题的，但若是以后订单又没有了，那么因扩大生产规模而投下的资金如何回收呢？另外，新招的员工也不好安置。日本公司对员工都负有长