



Bingfa Jingyingxue Goujian Yanjiu

兵法经营学 构建研究

纪洪波 姚振文 著

山东大学出版社

兵法经营学构建研究

纪洪波 姚振文 著

山东大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

兵法经营学构建研究/纪洪波,姚振文著. —济南:
山东大学出版社, 2015. 5
ISBN 978-7-5607-5272-3

I. ①兵… II. ①纪… ②姚… III. ①《孙子兵法》
—应用—企业经营管理—研究 IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 095100 号



责任策划:王立强
责任编辑:王立强
封面设计:张 荔

出版发行:山东大学出版社

社 址 山东省济南市山大南路 20 号
邮 编 250100
电 话 市场部(0531)88364466

经 销:山东省新华书店
印 刷:山东德州新华印务有限责任公司
规 格:720 毫米×1000 毫米 1/16
12.5 印张 220 千字
版 次:2015 年 5 月第 1 版
印 次:2015 年 5 月第 1 次印刷
定 价:29.00 元

版权所有,盗印必究

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社营销部负责调换

自序

以《孙子兵法》为代表的传统兵学思想是中华民族宝贵的精神财富。它可以广泛应用于政治、经济、外交、体育、医学等各个领域,而以在商业经营管理中的应用最为突出。早在春秋战国时期,范蠡、白圭便把兵法理论应用到经商活动中,取得了巨大的成功。20世纪50年代以后,日本企业界在大桥武夫的倡导下,注重兵法经营的理论研究与实践探索,开启了兵法思想在现代经营管理中应用的先端。20世纪80年代以后,伴随着改革开放与市场经济的实践,中国也掀起兵法经营的热潮,并一度成为学术界的热门研究课题。时至今日,借鉴兵学理论指导经营管理和市场竞争已成为企业家的一种时尚。

兵法经营实践的探索迫切需要专门理论的指导,于是人们开始提出“兵法经营学”的说法。如日本的大桥武夫就著有一本名为《兵法经营学》的著作,他手下的研究群体则被称为“兵法经营学派”。在中国,也有部分学者在文章或著述中提到“兵法经营学”的名称,并简单地论及兵法经营的概念问题。

然而,真正能够深入地认识和分析这一问题的,是中国孙子研究会的首席专家吴如嵩先生。吴先生曾指出:关于《孙子兵法》与商战的问题,由于“兵法经营学”这一学科建立不起来,这方面的许多论著距市场经济的实际相去甚远,解决不了问题。而且,由于长期以来,我们在理论上并没有真正建立起符合中国特色的社会主义的兵法经营学,因此一些这方面的论著问题不少,负面影响较大。对于如何构建兵法经营学,吴先生又指出:所谓“兵法经营学”就是要将兵法与经营各自的理论体系打碎,经过仔细分析研究,在提炼二者共性的基础上,建立起一个新的体系。另外,吴先生的弟子宫玉振博士在这一领域也有深刻的见解,他著有一本《取胜之道——孙子兵法与竞争原理》的专门著作,致力于探讨兵法经营的深层理论问题,并初步构建起一个较为完善的兵法经营理论体系,堪称兵法经营学的奠基之作。

滨州学院自2005年9月成立孙子研究院以来,也十分关注《孙子兵法》在商业领域应用的研究,并将研究的方向和重点集中于兵法经营学构建这一核心问题上。2008年10月和2009年10月,为了推动兵法经营学的学科建设,《滨



州学院学报》推出了两期特刊——《兵法经营学构建研究》和《再论兵法经营学构建》。在此过程中,我们也围绕兵法经营学构建的几个核心问题,提出了自己的观点。

在2008年的特刊上,我们推出《兵法经营学体系之构想》与《兵法经营中的谋略运用与欺诈问题》两篇文章。前者在阐释兵法经营基本概念和基本理论的基础上,初步构建了兵法经营学的理论体系;后者强调,如何对待由兵法谋略运用所带来的欺诈问题是兵法经营研究的焦点,我们必须立足社会竞争现实,承认兵法谋略内含的欺诈成分的客观存在,辩证认识和对待兵法经营中的欺诈问题,最终超越兵法经营的两难困境。

在2009年的特刊上,我们又推出《兵法经营学研究范式之构想》一文。该文立足于兵法经营研究尚处于前学科阶段的现状,探讨了不同的研究范式和研究方式在兵法经营研究领域的兼容与整合问题,最终设计出“诠释(interpretation)—构念(theoretical construction)—实证(empirical research)—互动(action research)”的兵法经营学理论体系建构路径。

在2012年9月出版的《兵道与商道——博弈中的生存哲学》(中国文史出版社)一书“序言”中,我们重点分析了中外兵法经营的不同特点问题。该文强调,由于各国开展兵法经营的主客观条件不同,其在兵法经营的发展历程和研究思路上表现出较大的差异,这种差异又集中体现了各国管理文化的不同特色,并为我们探索中西方管理思想和管理理论的融合问题提供了诸多有益的启示。

2012年10月,我们又推出《孙子复杂适应系统理论及其对企业竞争战略的启示》(《北京工业大学学报》2012年第5期)一文,这篇文章旨在重点解决兵法经营学实践的实效问题。我们认为,就孙子兵法与企业竞争理论的结合而言,如果仅仅是从静态的视角关注孙子某一思想与企业经营管理的对接与融合,难以适应信息化时代企业竞争的动态性和复杂性需求。为此,实现《孙子兵法》思想与现代复杂适应系统理论的对接与融合,在兵法经营学学科建设上具有极其重要的理论价值和现实意义。

从兵法经营学的基本概念、内容体系到兵法经营学的焦点问题,再逐步深入到兵法经营学的研究方法、实用实效及中外兵法经营的不同特色,这些论述都是围绕兵法经营学的基本理论问题而展开的,其根本目标是要对兵法经营学的研究对象、内容、方法等加以框定,构建起一个新的学科体系。而另一方面,我们又从不同视角探讨了兵法经营学的特色专题问题,力求使已经形成的基础理论框架更为丰富和完善。这方面发表的文章包括:《孙子兵法战略管理思想的普适意义》《孙子兵法蕴含的现代企业战略管理思想》《孙子兵法的战略隐喻



及其对战略理论的贡献》《从孙子兵法看构建中国企业文化核心竞争力》《不战而胜与超越竞争——孙子兵法对企业界全争战略的启示》《孙子的战争实力论与企业竞争优势理论》《孙子兵法组织结构思想对企业管理的启示》《孙子兵法军事地理思想对企业经营管理的启示》《商务谈判的柔武制胜艺术》《孙子兵法与竞争文化》等。

对几年来的研究结论进行整合、提升,对有关内容进行修改、完善,便有了今天这本书的出版。我们希望能以此突破兵法经营学理论研究的瓶颈,进而大力推动兵法经营学的学科建设。当然,本书的出版,还不能解决兵法经营学构建的所有理论问题,毕竟这一领域的探讨尚处于起步阶段。但我们有理由相信,兵法经营学作为一门新兴的学科具有巨大的发展潜力,而这一学科的建立与发展,也会带来经营理论的革命性变化,我们愿与学界同仁一起,共同为这一学科的丰实和发展作出自己的努力。

在该书出版之际,我们要特别感谢吴如嵩先生、宫玉振博士与赵海军博士,他们在该领域的真知灼见给我们太多的启发,书中也大量引用了他们的观点。我们还要感谢孙子研究院的梁娟娟、郭海燕两位博士,她们对该书内容提出了许多宝贵意见,并参与了部分书稿的整理。另外,由于笔者水平有限,加之时间仓促,书中难免存在不少错误,不当之处,敬请读者朋友批评指正!

纪洪波 姚振文

2015年4月8日

目 录

上 编

第一章 兵法经营学概论	(3)
第二章 兵法经营学的实践探索	(14)
第三章 兵法经营学的理论研究	(28)
第四章 中外兵法经营学发展的不同特点	(40)
第五章 兵法经营学内容体系之探讨	(51)
第六章 兵法经营学研究范式之构想	(70)
第七章 兵法经营学研究中的焦点问题	(88)

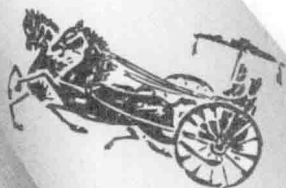
下 编

第八章 《孙子兵法》“知胜”思想与企业竞争情报系统的建立	(103)
第九章 《孙子兵法》“庙算”思想与企业战略目标的规划	(117)
第十章 《孙子兵法》“全胜”思想与企业战略境界的提升	(127)
第十一章 《孙子兵法》战术思想体系与企业竞争策略的运用	(136)



第十二章 《孙子兵法》组织结构思想与企业管理体制的运行	(147)
第十三章 《孙子兵法》复杂适应系统理论与企业战略的调控	(156)
第十四章 《孙子兵法》将帅理论与企业领导者素质的培养	(166)
第十五章 《孙子兵法》军事地理思想给企业经营活动的借鉴	(176)
主要参考文献	(186)

上
编



第一章 兵法经营学概论

中国的传统文化蕴含着丰富的管理哲学、管理思想和管理方法。发掘这一宝库,继承其精华,剔除其糟粕,对建设具有中国特色的企业管理模式具有重要意义。以《孙子兵法》为代表的传统兵学是中国传统文化的重要组成部分,其战争指导原则、战略战术思想、治军思想、将帅理论均蕴含着丰富的管理学价值。深入挖掘这些思想价值,并将其应用于企业经营管理实践中,也就产生了兵法经营的专门学问。那么,对兵法经营学如何进行理论界定?兵法经营研究的主要意义是什么?其研究队伍和研究内容如何构成?研究的主要思路和方法是什么?对于这些问题,都需要作出明确的解释和科学的论证,本章的写作目的正在于此。

一、兵法经营学的理论界定

所谓“兵法经营”,就是把《孙子兵法》等兵法思想移植、嫁接、作用于工商管理、经商行销,使工商企业在生产经营中获得成功、获得胜利。^①就此而言,兵法经营学就是研究中国传统兵学理论在经营活动中的运用的学问。有学者认为,之所以叫“兵法经营”而不叫“兵法管理”,是因为“经营”一词在现代通常特指企业经营管理活动,其含义比较明确;而“管理”一词只有冠以“企业管理”,才特指企业经营管理活动。可见,叫“兵法管理”会导致概念比较模糊。另外,“兵法经营”的称谓也比较简练。日本的大桥武夫先生在1962年出版了一部用

^① 参见杨先举:《兵法经营刍议》,《滨州学院学报》2008年第5期。



兵法指导企业管理的著作,取名叫《借兵法经营》。有人直译为《兵法经营》,我们认为还是比较确切的。^①

下面,我们对兵法经营的概念和内容作进一步的理论分析:

“兵法”,在中国古代指用兵、治军的原则和方法,类似于现代军事术语中所说的战略、战役法和战术(论述兵法的著作称为“兵书”,与“兵法”二者通用)。兵法的出现,就是为了指导战争,把握战争,赢得战争。战争是人类活动的一个重要组成部分,与其他类型的人类活动相比,它具有对抗的暴烈性、信息的不确定性和政治从属性等特点。兵法就是对古代战争经验的总结,是对战争规律的科学认识。

“经营”,是指与企业商务活动有关的实现企业在市场上运作的各种内外活动,具体包括企业竞争与企业管理。它是一个通过与市场打交道,利用价格机制使自己生产的产品和劳务在市场上获得利益,组织调配组织内有限资源而获得最佳配置效率的过程。经营具有竞争性,它本质上是经济主体在市场上为实现自身的经济利益和既定目标而不断进行角逐的过程,遵循“物竞天择,适者生存”的基本法则和优胜劣汰的必然规律。

兵法与经营具有同质性。兵法本身就有管理的内容。军事活动可谓人类产生得最早、最为频繁、规模最大的管理实践。现代管理学中的几大职能,诸如计划、组织、指挥、协调、控制等,在军事活动中都有集中体现。现代管理学中所盛行的词汇,诸如“决策”“战略”“指挥”“参谋”等都是从军事科学中借代过来的。从现代商业实践来看,兵法与经营具有更多的同质性。“诸如以功利为目的的竞争性,决策的预见性,谋划的宏观性,信息的盖然性,投入的风险性,实施的灵活性,管理的法规性,以小的代价换取最大胜利的价值观念,等等。”^②同质性规定了两者之间可以沟通的有效范围,即经营应主要从哪些方面去借鉴兵法智慧。

兵法与经营也具有异质性:兵法的目的在于消灭敌人,保存自己;经营的目的在于赢得客户,赢得市场。异质性规定了两者之间的排斥和不可沟通的部分,将兵法应用于企业经营管理要区分好两者的界限。两者的异质性决定了经营对兵法的应用不可盲目为之,如果企业完全以指导战争的思路经营企业,不顾社会和谐,欺诈百姓,对人性的弱点大加利用,不顾社会道德,甚至不顾国家法律,必然与建设和谐社会的宗旨相违背,也必然无法保证企业的长久发展。

兵法与经营的同质性与异质性决定了兵法经营学的特色与价值,也决定了

^① 参见崔军:《古代兵法与现代企业管理》,北京:国防工业出版社1994年版,第3页。

^② 吴如嵩:《超越兵法》,《滨州学院学报》2008年第5期。



兵法经营学研究的基本内容、基本取向和研究范围。

从研究内容上说,兵法经营学包括兵法与经营的同质性与异质性、兵法经营的历史渊源及发展历程、兵学与经营理论体系的融合与重构、兵法应用的局限与禁忌等。

从研究取向上说,兵法经营学既要対兵法经营哲学、兵法经营理论体系进行探索,也要对具体的管理原理、管理工具和管理方法进行探索。

从研究的时间维度上说,兵法经营学既要注重对传统兵学精髓的提炼和继承,又必须对当代兵法经营实践经验进行提炼、归纳、萃取和创新。

从研究的空问维度上说,兵法经营学既要注重对东方本土管理文化及现实问题的解决,也要跟踪西方管理理论的新进展、新成就,并深入剖析西方管理理论和方法无法触及的一些问题。

二、兵法经营学研究的主要意义

商场如战场,商战即兵战。企业与企业之间的竞争,实际是场不宣而战的战争。企业家要在竞争中克敌制胜,求取生存,就必须探寻一套行之有效的战略战术。为此,人们把目光转向兵学,采用兵法经营,无疑是件再自然不过的事情。

从根本上讲,兵法与经营管理的结合,既是商业实践的需求,也是经营管理理论发展的必然。

中国的战争理论早在先秦时期便已经趋于成熟,比较而言,其经营理论则要滞后得多。故而,当人们从事商业经营的时候,很自然地便会借鉴兵学理论,并最终得出了“商场如战场”的结论。西方则刚好相反。西方商品经济的传统久远而浑厚,军事理论却并不像中国传统兵学那样早熟。因此,西方人谈及战争与经营之间的关系时,是将商业理论引入军事领域,而不是相反。普鲁士学者海因里希·冯·比洛有一句名言:“要像对待商业一样对待战争。”就连《战争论》的作者克劳塞维茨也认为:“战争是像交易那样的东西。”^①其实,无论是将兵学理论引入商业竞争领域,还是将经济理论应用于战争领域,都反映了这样一个现实,即从本质上说,战争与经营具有很大程度上的同质性。竞争是经营的本质特征,这就决定了经营理论的主体内容是竞争理论。竞争的极致是对抗,而对抗的极致则是战争。以《孙子兵法》为代表的中国传统兵学,是揭示战争理

^① 转引自纪洪波:《从兵法经营到兵法经营学(代序)》,《滨州学院学报》2008年第5期。



论的顶尖之作,同时也是揭示竞争理论的经典著作,其对于经营管理的指导意义便不言而喻了。

就当代社会而言,兵法经营作为一种富有特色的经营管理模式,是中西方管理实践和现代管理学理论发展的需要,其在中西方管理文化融合的过程中具有重要的地位和作用。

西方经营管理理论来源于西方企业经营管理实践,作为推动西方发达国家经济腾飞的引擎之一,其成功之处显然是要充分肯定的。但是,西方各种经营管理著作标新立异、派别层出不穷,形成相互交叠、涵盖或游离的态势,它们之间又缺乏有机联系,缺乏系统性,让人目不暇接,无所适从。从技术的层面讲,西方现代经营管理理论在制度和规范方面可谓日益成熟和精细,但在战略问题上却有着明显的不足。“以美国社会和制度为背景发展起来的西方战略管理理论体系具有一定的基本假定。这些假定为该理论发展限定了方向,但却可能不适用于更广泛的背景。”^①正因如此,当代西方战略管理思想正在进行后现代化创新。目前,西方战略创新思想、方式更多地关注领导者的直觉、个人经验及各种非规范不确定因素,批判正规的、过程化的、体制化的战略管理,而这些都可以从中国古代兵法及战略文化中得到借鉴与启示。还有学者认为,西方管理学研究的各种理论,可以说都是“实力派”的。其基本原则是通过各种新颖有效的管理手段,提高经营水平,最终以实力压垮竞争对手。但它们不仅在应用中产生了一些问题,而且出现了“理论盲点”。这个盲点在于经营者并非都是“君子人格”,因而不可能在经营时都采取正规且合乎道德的“君子经营”。而“兵法经营”正是针对这个“理论盲点”发展起来的,更侧重于经营中必不可少的谋略。相对于“实力派”来讲,兵法经营理论是“谋略派”的。虽然兵法讲究“兵不厌诈”,但用兵从来都不抛弃正义与道德,只是它面对变幻莫测的现实,更能掌握胜算,取得经营的优势。^②

中国自经济体制由计划经济向市场经济转型以来,经过了二十多年的发展,业已形成丰富的经营实践,但在经营理论的发展上却基本沿袭西方的模式。而西方的经营理论毕竟是建立在西方经济的发展模式与文化背景下,因而其在中国的运用必须有具体语境的联系和转换。换言之,将中国的管理实践及传统的管理思想放在西方的管理语境中去理解,是存在问题的。西方管理文化的创新有其特定的历史背景、社会基础与企业经营状况。张阳认为,西方的企业战略管理思想是伴随科技进步、经济发展和竞争加剧出现的,其主要的着眼点是

① 许德音、周长辉:《中国战略管理学研究现状评估》,《管理世界》2004年第5期。

② 参见达非:《兵法经营》,《读书》1992年第10期。



适应快速变化的环境和应对激烈的竞争。当这些思想被移植到中国企业的土壤中时,必须在管理文化发展的视角上重视西方管理理性传统的意义。要知道,在一个具有理性化管理传统的企业中进行现代化创新,可以突破思想束缚,企业传统的管理基础可以获得更广阔的发展空间而不是遭到破坏。但在一个理性缺失的企业中进行同样的创新,带来的可能是虚无的改革。仅仅以商务领域的差别进行类比和学习,会使我们的企业处于两难处境,在一个理性缺失和一个不同的文化系统中,抓住的虽然是最新的,然而可能是缺乏坚实基础的管理思想。^①很显然,中国企业管理文化的建立,中国管理改革的推进,需要立足科学和理性层面,接纳和吸收西方的先进管理理论。这时,以高度理智、冷静、清醒为显著特征的兵学管理理论恰恰适应了这种需要。兵法经营及兵法经营学理论的兴起正是这种时代环境的产物。

然而,目前的兵法经营理论与规范化市场经济的需要还有很大的差距,兵法经营理论尚未走向体系化,离学科的建立相去甚远。

究其原因,就日本和西方世界而言,虽然有成熟的市场经济体制,但他们对中国传统兵学的总体把握显然存在问题,对中国传统文化的大背景也缺乏必要的了解,这就使两个体系的对接存在很大困难。

就国内来说,由于处于市场经济发展的不完善阶段,成熟的市场调节机制尚未形成,企业界人士在兵法经营活动中,更多关注兵法中“术”的层面,很少上升到“道”的高度,兵法应用于经营的非道义化倾向严重。许多企业家、理论家热衷于从古代文化中发掘各种克敌制胜之术,走极端,把《孙子兵法》和《三十六计》《厚黑学》混为一谈,在企业经营管理中表现出严重的谋略不足、取巧有余。“术”的盛行,也会使企业经营管理充满随意性,投机盛行,缺乏整体和长远的战略管理能力。^②

有鉴于此,如何将《孙子兵法》的基本理念与当代企业竞争理论进行充分的关联探讨;如何从战争与竞争的深层次一致性上,揭示《孙子兵法》理论在企业竞争管理中的应用价值;如何将兵法经营不同层次、不同水平和不同内容的需求统一到一个完善的学科体系中来,真正揭示兵法经营的基本原理,创建一个新的学科,还有待于志同道合的中外学者付出艰苦不懈的努力。

^① 参见张阳、余菲菲:《企业战略创新研究方法的探索性分析》,《科技进步与对策》2009年第8期。

^② 参见洪兵:《孙子兵法与经理人统帅之道·序言》,北京:中国社会科学出版社2005年版。



三、兵法经营学研究的主要队伍与主要内容

从研究力量上来说,当代中国《孙子兵法》与企业经营管理的研究队伍大致由军事学者、管理学者和企业家几部分力量构成。

(一)部分兵学专家对兵法经营的理论指导

这些人都有深厚的兵学理论底蕴,能够充分认识兵法经营的优势和不足。他们强调不能简单地将兵法与经营管理对接,而是要在兼通兵学和企业管理理论的基础上,达到融会贯通的境界。如国防大学李殿仁将军在一次讲座中谈到,学习《孙子兵法》应在“悟”“融”“用”三个方面下工夫。所谓“悟”就是必须逐字逐句地咀嚼,反反复复地思索,把握其精髓,悟到其真谛。所谓“融”,即全面了解孙子的思想体系,无论是指挥军队作战还是进行企业经营,都要系统地用计用谋,不能单向思维。所谓“用”,即灵活运用,兵学不是刻板的理论,兵法原则只有灵活运用才具有价值、才有活力。军事科学院吴如嵩教授对此谈得更深刻,他说:“兵法商用也好,兵法医用也好,究其根本都是用的中国文化中特有的重道轻器的思维方式:重宏观,轻微观,重整体,轻个别,重综合轻分析,重意象轻具象。这种思维方式颇能触动人们的思维按钮,举一反三,以石攻玉,获得灵感,创新出奇。”^①此外,其他兵学专家也分别从不同的角度对兵法经营进行了深刻的理论分析。如宫玉振在《滨州学院学报》先后发表《孙子兵法在经济领域中应用的历史性跨越》(2005年第5期)、《从战争理论看企业竞争的本质属性及指导原则》(2006年第5期)、《孙子兵法的全胜思想与企业竞争样式的选择》(2008年第5期)、《孙子兵法与企业经营管理研究30年巡礼》(2009年第5期)、《取胜之道:一个基于孙子兵法的企业竞争理论体系》(2011年第1期)等文章,立意深远,见解独特,从理论上真正廓清了兵法经营的本质及应用机制,对推动兵法经营研究的深入开展做出了重大贡献。

(二)部分管理学者对兵法经营的系统论述

这些人在经营管理研究方面具有专业优势,同时又能较全面地了解兵法的基本思想,故他们对兵法与经营如何结合的问题论述比较具体,且能形成较为系统的理论成果。如南开大学教授陈炳富长期致力于《孙子兵法》管理思想研究,先后发表近20篇论文,还与国外学者合作出版了英文版的《〈孙子兵法〉及其在管理中的一般应用》。南京大学国际商学院院长周三多与他人合作,在其

^① 吴如嵩:《孙子兵法新论》,北京:解放军出版社2008年版,第211页。



工商管理硕士战略管理课教材基础上,出版了《孙子兵法与经营战略》一书,把中国古代战略思想与现代战略理论结合起来,是一部将古今中外管理理论融为一体的颇具特色的专著。中国人民大学杨先举教授连续出版了《孙子兵法与企业管理》(合著)、《兵法经营十谋》等专著,发表论文多篇,对《孙子兵法》在企业经营管理中的应用从理论上作了颇有深度的研究。在西方,管理学者也十分注重把兵法理论移植到企业经营管理之中。如美国营销大师菲利普·科特勒曾在其《营销管理》一书中,探讨了兵法在营销中的应用。美国IBM公司的战略顾问麦克内利曾撰写《经理人的六项战略修炼:孙子兵法与竞争的学问》一书,对《孙子兵法》中的概念和思想进行了概括、提炼和整合,并结合数十家世界知名跨国公司战略的成败得失,提出了管理者应该把握的六项战略原则。上述学者的成果实质上是传统军事谋略以现代管理理论进行解释,形成现代管理理论可以接受的术语、概念、原则,以此来获得知识运用的合理性基础。

(三)部分企业家对兵法经营的个人感悟与实践

这些人有丰富的企业管理经验,他们凭借对兵法思想的爱好与感悟,巧妙地将兵法思想运用于企业管理实践,积累了很多经验层次的知识。如沃尔沃卡车公司大中国区总裁兼首席执行官吴瑜章认为,市场就是战场,不懂市场战争学的企业家,不可能带领企业在长期的市场竞争中取得最终的胜利。中国海尔集团总裁张瑞敏也认为,灵活运用《孙子兵法》中的战略战术思想可以应对变幻莫测的市场风云,他在企业实践中曾借鉴《孙子兵法》的“疾水漂石”思想制定出市场竞争的速胜战略。日本软银公司总裁孙正义更是将自己的思想和感悟融入《孙子兵法》中,提出了一个纵横各五字的文字盘,即“一流攻守群,道天地将法,智信仁勇严,顶情七略斗,风林火山海”。^①这其中既吸收了孙子思想的精华,又有他个人的发挥和创造。如“一流攻守群”意为:以争天下第一为目标,洞察时势潮流,考虑攻守均衡,既要力求事半功倍的效果,又要分散风险,准备几种方案(群)。“顶情七略斗”则意为:站在最高处环视四周变化,获得尽可能多的信息。“风林火山海”,加一个“海”字,意为侵吞之势如海潮。总之,企业家运用兵法不能只简单地学习兵法的“形”,还要结合实践经验和个人感悟,掌握兵法的“神”。黄朴民先生曾经指出:“学习兵法要‘不以法为守’、‘而以法为用’,要‘常能缘法而生法’、‘与夫离法而合法’,表面上你做的事情是跟原则好像有距离,实际上你的精神核心是合法的,表面上是离开的,但是实际上是吻合的。这才是读《孙子兵法》、理解《孙子兵法》、运用《孙子兵法》的最上乘的境界。”^②

① 参见邱复兴:《孙子兵学大典》第7册,北京:北京大学出版社2004年版,第30~31页。

② 黄朴民:《大话孙子兵法》,济南:齐鲁书社2003年版,第12页。