

孙子兵法

(下)

详解



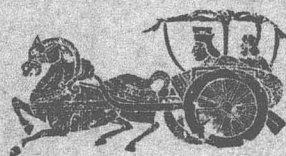
孔干 王金宝◎著

SUNZIBINGFA
XIANGJIE

新华出版社

孙子兵法

(下)



详解

孔干 王金宝◎著
SUNZIBINGFA
XIANGJIE



新华出版社



第七篇 《军争^①篇》

【原文】孙子曰：凡用兵之法，将受命于君，合军聚众^②，交和而舍^③，莫难于军争。军争之难者，以迂为直，以患为利^④。故迂其途而诱之以利，后人发，先人至^⑤，此知迂直之计者也。

故军争为利，军争为危^⑥。举军^⑦而争利则不及，委军^⑧而争利则辎重捐^⑨。是故卷甲而趋^⑩，日夜不处^⑪，倍道兼行^⑫，百里而争利，则擒三军将^⑬；劲者先，罢者后，其法十一而至^⑭。五十里而争利，则蹶上军将^⑮，其法半至。三十里而争利，则三分之二至。是故军无辎重则亡，无粮食则亡，无委积^⑯则亡。

故不知诸侯之谋者，不能豫交^⑰；不知山林、险阻、沮泽^⑱之形者，不能行军；不用乡导^⑲者，不能得地利。故兵以诈立^⑳，以利动^㉑，以分合为变^㉒者也。故其疾如风^㉓，其徐如林^㉔，侵掠如火^㉕，不动如山^㉖，难知如阴^㉗，动如雷震。掠乡分众^㉘，廓地分利^㉙，悬权而动^㉚。先知迂直之计者胜^㉛，此军争之法也。

《军政》^㉜曰：“言不相闻，故为金鼓^㉝；视不相见，故为旌旗^㉞。”故夜战多金鼓，昼战多旌旗。夫金鼓旌旗者，所以一民之耳目也；民既专一，则勇者不能独进，怯者不得独退。此用众之法也。

故三军可夺气^㉟，将军可夺心^㊱。是故朝气锐，昼气惰，暮气归。故善用兵者，避其锐气，击其惰归，此治气^㊲者也。以治待乱，以静待哗，此治心^㊳者也。以近待远，以佚待劳，以饱待饥，此治力^㊴者也。无邀正正之旗^㊵，勿击堂堂之阵^㊶，此治变^㊷者也。

故用兵之法，高陵勿向^㊸，背丘勿逆^㊹，佯北勿从^㊺，锐卒勿攻^㊻，饵兵勿食^㊼，归师勿遏^㊽，围师遗阙^㊾，穷寇勿迫^㊿，此用兵之法也。

【译文】孙子说：大凡用兵的法则，将帅接受国君的命令，从征集民众、组织军队到同敌人对阵，在这过程中没有比争取先机之利更困难的。争取先



机之利最困难的地方，是要把迂回的弯路变为直路，要把不利变成有利。所以用迂回绕道的佯动，并用小利引诱敌人，这样就能比敌人后出动而先到达所要争夺的要地，这就是懂得以迂为直的方法了。

所以军争有有利的一面，同时军争也有危险的一面。如果全军带着所有装备辎重去争利，就不能按时到达预定地域；如果放下装备辎重去争利，装备辎重就会损失。因此，卷甲急进，昼夜不停，加倍行程强行军，走上百里去争利，三军将领都可能被俘，强壮的士卒先到，疲弱的士卒掉队，其结果只会有十分之一的兵力赶到。走五十里去争利，上军的将领会受挫折，只有半数兵力赶到。走三十里去争利，只有三分之二的兵力赶到。因此，军队没有辎重就不能生存，没有粮食就不能生存，没有物资就不能生存。

不了解列国诸侯战略企图的，不能与之结交；不熟悉山林、险阻、水网、沼泽等地形的，不能行军；不重视用向导的，不能得到地利。所以用兵打仗要依靠诡诈多变才能成功，根据是否有利决定自己的行动，按照分散和集中兵力来变换战术。所以，军队行动迅速时像疾风，行动舒缓时像森林，攻击时像烈火，防御时像山岳，荫蔽时像阴天，冲锋时像雷霆。掳掠乡邑，要分兵掠取；扩张领土，要分兵扼守；衡量利害得失，然后相机行动。事先懂得以迂为直方法的就胜利，这就是军争的原则。

《军政》说：“作战中用语言指挥听不到，所以设置金鼓；用动作指挥看不见，所以设置旌旗。”所以夜战多用金鼓，昼战多用旌旗。金鼓、旌旗，是统一全军行动的。全军行动既然一致，那么，勇敢的士兵就不能单独前进，怯懦的士兵也不能单独后退了，这就是指挥大部队作战的方法。

对于敌人的军队，可以使其士气衰竭；对于敌人的将领，可以使其决心动摇。军队初战时士气饱满，过一段时间，就逐渐懈怠，最后士气就衰竭了。所以善于用兵的人，要避开敌人初来时的锐气，等待敌人士气懈怠衰竭时再去打它，这是掌握军队士气的方法。用自己的严整对付敌人的混乱，用自己的镇静对付敌人的轻躁，这是掌握军队心理的方法。用自己部队的接近战场对付远道而来的敌人，用自己部队的安逸休整对付奔走疲劳的敌人，用自己部队的饱食对付饥饿的敌人，这是掌握军队战斗力的方法。不要去拦击旗帜整齐、部署周密的敌人，不要去攻击阵容堂皇、实力强大的敌人，这是掌握机动变化的方法。

用兵的法则是：敌军占领山地不要仰攻，敌军背靠高地不要正面攻击，敌军假装败退不要跟踪追击，敌军的精锐不要去攻击，敌人的诱兵不要去理

睬，敌军退回本国不要去阻击拦截，包围敌人要留下缺口，敌军已到绝境不要过分逼迫。这些，就是用兵的法则。

【注解】

- ①军争：两军争夺制胜条件，即争夺战争的主动地位。曹操注：“两军争胜。”
- ②合军聚众：征集民众，组织军队。
- ③交和而舍：意谓两军对峙。古人称军门为和门，交和即两军营门相对。舍，住宿驻扎。
- ④以迂为直，以患为利：意为在一定条件下，不妨采取迂回曲折的路线，以代替径直的路线，变不利为有利。迂，迂回、曲折。患，祸患、不利。
- ⑤后人发，先人至：在敌人之后出动，却在敌人之先到达目的地。
- ⑥军争为利，军争为危：军争有其有利的一面，也有其危险的一面。为，有。
- ⑦举军：携带全部装备辎重的军队。举，全。
- ⑧委军：丢下辎重装备，轻兵捷进的军队。委，丢下、抛弃。
- ⑨捐：弃、损失。
- ⑩卷甲而趋：卷起铠甲急速行军。卷，收藏、卷起。趋，急走或急行军。
- ⑪日夜不处：昼夜兼程，连续行军不停。处，居住。
- ⑫倍道兼行：倍道，古人以日行三十里为一舍，倍道即六十里。兼行，即昼夜不停地连续行军。
- ⑬三军将：意为军队主要将领。古代大国的军队分为上、中、下三军，以中军将领为主帅，上、下军将领为辅佐。
- ⑭十一而至：十个人里面只有一个人到达。
- ⑮蹶上军将：上军主将会受挫。蹶，跌倒、挫折。上军将，指上军主将，上军一般担任先头部队。
- ⑯委积：泛指物资储备。
- ⑰不知诸侯之谋者，不能豫交：不了解各国诸侯的图谋，不能与之结交。豫，通与，参与。
- ⑱山林、险阻、沮泽：曹操曰：高而崇者为山，众树所聚者为林，坑塹者为险，一高一下者为阻，水草渐洳者为沮，众水所归而不流者为泽。
- ⑲乡导：引兵带路的乡人，即向导。
- ⑳兵以诈立：用兵作战要用诡诈多变取胜。



②①以利动：根据对自己是否有利而采取相应行动。

②②以分合为变：兵力的分散或集中，应根据客观情况的变化而变化。

②③其疾如风：军队行动迅捷时，如狂风般地快。

②④其徐如林：部队从容推进，行列整齐，像森林似的在风前徐徐摇动。

②⑤侵掠如火：攻击敌军恰似烈火般迅猛，势不可当。侵掠，侵袭夺取，这里意为攻击敌军。

②⑥不动如山：屯兵防守有似山岳之不可撼动。

②⑦难知如阴：隐蔽真形，有如阴云蔽日，使敌莫测。

②⑧掠乡分众：兵分数路，搜掠敌国。亦解将从敌人区域内掠夺来的财物分配与自己的军队。乡，古地方行政组织。

②⑨廓地分利：扩张领土，分兵扼守有利的地形。廓，扩、开拓。

③⑩悬权而动：权衡利弊，相机而动。权，秤锤。悬权，将秤锤挂在秤杆上。

③⑪先知迂直之计者胜：先懂得“以迂为直”（即采取迂回曲折的行军路线，以代替径直进军的路线）计谋的获得胜利。张预注：“凡与人争利，必先量道路之迂直，审察而后动，则无劳烦寒馁之患，而且进退迟速，不失其机，故胜也。”

③⑫《军政》：古代兵书，已失传。

③⑬言不相闻，故为金鼓：用语言传达号令，大伙儿听不见，因此才设置金鼓。金，金属打击乐器，如铙、铎、钲、鐃等，古代军中多用作传达号令的工具。

③⑭旌旗：旗帜，古代军中用以发布号令。旌，杆顶上用五色羽毛作装饰的旗。

③⑮夺气：挫伤士气。夺，削夺，迫使丧失。

③⑯夺心：动摇将帅的决心。

③⑰治气：掌握军队士气变化的规律。治，治理、控制。

③⑱治心：掌握军队心理的法则。

③⑲治力：掌握军队战斗力的方法。

④①无邀正正之旗：不要迎击旗帜整齐、有条不紊的敌军队伍。邀，拦截、阻截；正正，整齐。

④②勿击堂堂之阵：不攻打阵容盛大、实力雄厚的敌人。堂堂，盛大。

④③治变：掌握临机应变的方法。

④④高陵勿向：对占据高地的敌人不要仰攻。向，指仰攻。

④⑤背丘勿逆：敌人如果背倚丘陵险阻，不要正面攻击。背，背靠，后面



倚托的意思。逆，迎击。

④⑤佯北勿从：对伪装败退的敌人不要跟踪追击。佯，伪装。北，败走、败逃。

④⑥锐卒勿攻：对敌人的精锐部队不宜去攻击。

④⑦饵兵勿食：敌人以小利引诱，不要上钩。饵，诱饵，钓鱼时引鱼上钩的食物。

④⑧归师勿遏：对撤退回国的敌人不可中途加以阻击。遏，阻截。

④⑨围师遗阙：包围敌人要留下缺口。张预注：“围其三面，开其一面，示以生路，使不坚战。”阙，通缺。

⑤⑩穷寇勿迫：对陷入绝境的敌人，不要逼迫。

【提要】军争，曹操注：“两军争胜。”即敌我双方争取得胜利的有利条件——有利的战地和战机，亦即争夺战争的主动地位。故本篇主要论述在一般情况下，如何争取战争的主动地位，掌握制胜条件的基本规律。其中心就是如何趋利避害，保证军队在整个军事行动中争取先机之利。

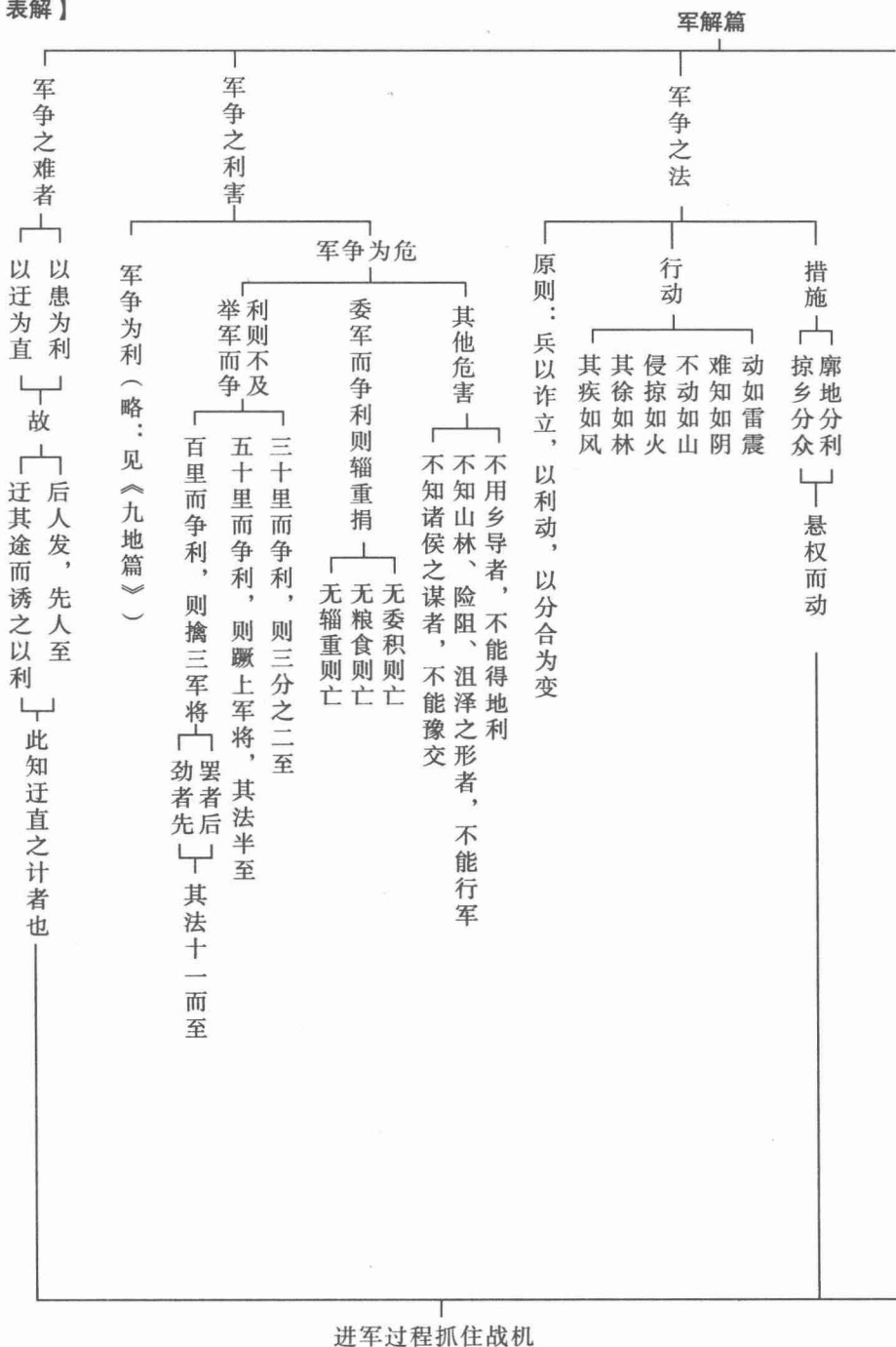
孙子首先从辩证思维的高度提出了“军争为利，军争为危”的观点加以论证。他认为在争取军事上的主动地位时，由于认识和具体做法有所差异，因而可能产生积极、消极两种迥然不同的结果，对于克敌制胜或有利或不利，甚至还有危害。比如“举军争利”与“委军争利”便都是危道，“百里争利”“五十里争利”“三十里争利”并非善策。因此他指出，两军争胜的总方略，就是要善于做到“以迂为直，以患为利”。这样才能后发先至，真正掌握战争的主动权，克敌制胜。为了确保军争的顺利成功，孙子提出应预先做好各方面的准备，即了解“诸侯之谋”，察知“山林、险阻、沮泽”等地形条件，任用“乡导”。

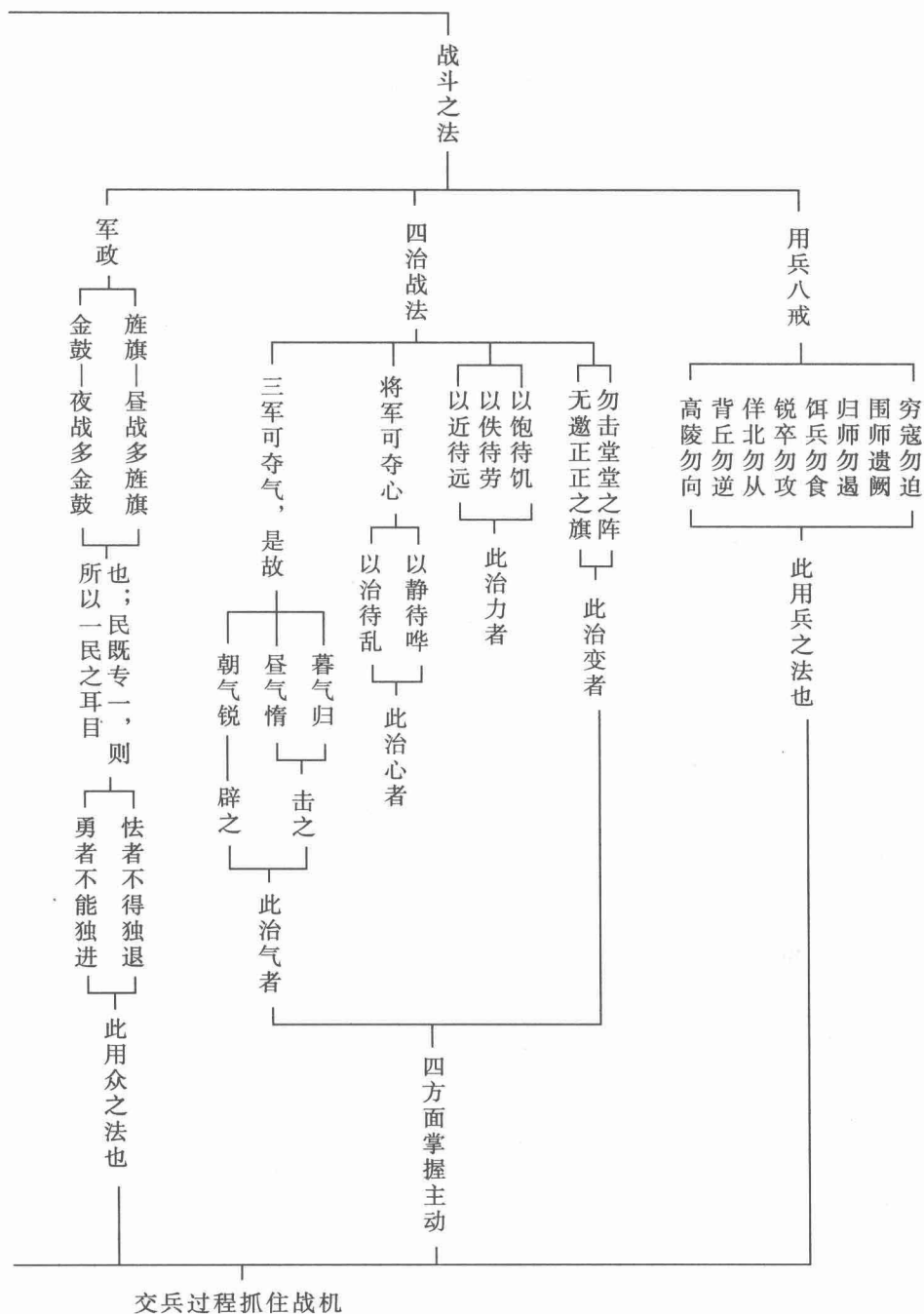
孙子要求兵家在军队争夺主动权的过程中，应始终坚持和运用“兵以诈立，以利动，以分合为变”的指导原则，做到“悬权而动”。在军队行动过程中，他提出“四治战法”的具体要求，搞好“治气”“治心”“治力”“治变”的有关环节，在四个方面掌握主动权，树立必胜信念，激励士气，统一号令，灵活应变，抓住战机，夺取胜利。

最后，在战机问题上，又提出“用兵八法”，即“高陵勿向，背丘勿逆，佯北勿从，锐卒勿攻，饵兵勿食，归师勿遏，围师遗阙，穷寇勿迫”，这些在当时确是正确的原则，但在具体运用上，后人也不可机械地照搬，在今天就更应历史地看待这些原则。



【表解】







主要内容及其古今妙用

以迂为直

军争之难者，以迂为直，以患为利。

【题解和运用】在《孙子兵法》所议论的所有矛盾关系中，有一对是迂直的矛盾。妥当处理迂直关系是权变的一法；同时，也是出奇制胜的谋略手段。

孙子议论迂直问题时，指出：“军争之难者，以迂为直，以患为利。故迂其途而诱之以利，后人发，先人至，此知迂直之计者也。”意思是，争取先机之利最困难的地方，是要把迂回的弯路变为直路，要把不利变为有利。所以用迂回绕道的佯动，并用小利引诱敌人，这样就能比敌人后出动而先到达所要争夺的要地，这就是懂得以迂为直的方法了。

孙子不仅揭示“军争”“以迂为直”的谋略，而且指出运用“以迂为直”谋略的方法是“迂其途而诱之以利”，结果是“后人发，先人至”，达到“军争”的积极效果。

直道近，曲路远，这是常识。然而，在两军战场上，远和近既是一定的空间概念，又和具体的时间概念相连。部队运动距离远，花费时间长；运动距离近，花费时间短。然而，兵无地不强，地无兵不险。远和近一旦与地势的险易、对方兵力部署的虚实结合在一起，矛盾内涵就会转化。原来近直的不见得就近直，原来迂远的不见得就迂远。近而实者反而难行，直变成迂；远而虚者反而易行，迂变成直。直接正面接触敌人，这是常法，叫正；不直接正面与敌人交锋，绕道，甚至行危履险，避开敌人主力，不与其交战，这是变法，叫奇。迂直之术，实际亦是奇正之术。

英国军事理论家利德尔·哈特^①在其所著《间接路线战略》一书中指出：在战略上，最漫长的迂回道路，常常是达到目的地的最短途径。所谓间接路线，即避开敌人所期待的进攻路线或目标，在攻击发起之前，首先使人丧失平衡。这一论点，可谓是对“以迂为直”所作的注解。

特别是实践中，敌我双方必然是坚固正面防御，千方百计阻止对方正面进攻。因此，任何军队要达到自己的目的，常须作迂回运动，在敌人的思维



判断中造成“折射”幻觉，而不能直来直去地行动，使对方一眼察觉你的虚实企图。目标在东而先向西，欲要进而先退，这是“以迂为直”在空间上的表现。为尽快击败来攻的强敌而采取持久战略，欲取先予，欲得先失，这是“以迂为直”在时间上的表现。敌方的“腰部”和“臀部”，是最敏感的。无论进攻或防御，用威胁敌人的侧翼和后方的办法，迫敌退却，比用正面冲击的办法把敌人赶出已占领的阵地要容易得多。迂回其侧后，也就成了军事统帅选择目标和路线的着眼点。

总而言之，战争机器的链条是互相协同而又互相制约的，精明的将领善于从广泛的联系中，寻求制胜之策。换言之，将领要在战场上创造奇迹，其决策思维切忌“直线运动”和“惯性运动”，不能只从当前的战利考虑对策，而要善于从相反中求相成。

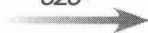
公元196年，孙策^②率军从钱塘（今浙江杭州附近）出发，南渡钱塘江，向会稽太守王朗驻守的固陵城（今浙江萧山县西兴镇）发起进攻。王朗凭借坚固工事进行防御，孙策率军从水上连续数次发动进攻，均未得手。孙策叔父孙静建议从固陵南面的查渚（今浙江萧山东南）绕道袭取王朗的后方。孙策认为是“以迂为直，以患为利”的好方案，予以采纳。孙策传令：“最近连日下雨，江水混浊，士兵饮水引起腹痛泄泻，采办数百口水缸澄水。”当夜幕降临，孙策派人将油注入缸里，燃起火来，佯示部队主力仍在固陵城正面，诳骗王朗。孙策暗中却分兵绕道查渚，从侧后袭击高迁屯（今浙江萧山西）。王朗闻讯大惊，派前丹阳太守周昕等率部队向前迎击。而孙策早已张网以待。周昕军进入伏击圈后，遭到毁灭性打击，周昕被杀，余众溃散。王朗自知难再与敌战，便由海上退至东冶（今福州）。孙策督军追击，攻破东冶，王朗战败投降，会稽遂告平定。

体坛

以迂为直出奇制胜

“以迂为直”用于体坛角逐之中，造成强大声势，保存阵地原形，使友军不怀疑，我方隐蔽地转移主力出奇制胜。

第二十七届世界乒乓球锦标赛时，中国女队的技术实力正在成长之中，世界乒坛的评论认为：横板打法欧洲是鼻祖，直板攻球是日本长期称雄世界的王牌。但中国女队不示弱，要迎头赶上。教练容国团集中全队的智慧，多





谋善断，针对欧、日打法特点，厉兵秣马，积极准备应战。因而在第二十八届比赛中，容国团先是指挥李赫男、梁丽珍两位直板快攻选手，过关斩将，势如破竹，以凌厉的攻势闯破欧洲诸关，进入前两名，将与日本队争夺桂冠。世界乒坛对这两位势若蛟龙般的直板快攻女选手，不仅投以赞美目光，而且等着看这两位如何冲击日本女队这张王牌呢。然而，中、日女子团体决赛时，中国队却撤下这两位常胜将军，换上林慧卿、郑敏之两位中国式的横板削球手。使日本队和世界乒坛人士大出意料。日本队准备好对付梁丽珍、李赫男的一整套布局、战术全部落空。结果竟以 0:3 败北。中国女队第一次夺来团体世界冠军。这种以迂为直、出奇制胜的方略，乃是弥天大勇的奇谋。

日常**假扮卖书郎，向大师请教**

南朝刘勰^③以多年心血所撰写的《文心雕龙》一书，既不为人重视，又无名人指教和推荐，因而默默无闻。曾数次求见当时的大文学家沈约^④，都被门人拦在门外。

无可奈何中，刘勰灵机一动，采取“以迂为直”之计，打扮成一卖书郎，将精心写作的书背在身后，往沈约门前叫卖。

这一天，适逢沈约外出归来，刘勰认出后，连忙上前放开嗓门喊道：“卖书！卖书！”沈约原是书迷，闻之，迎上欲购，刘勰则乘机献上自己的作品，同时解释说：“大人，因小人所写之书，一直不得大人的指教，因此装扮为卖书郎在此恭候。”

沈约欣然把《文心雕龙》携回家，阅后大为赞扬，还把这部书稿放置案上，将刘勰请到家里，对其作品提出宝贵意见，刘勰则按其指点对《文心雕龙》加以认真修改。从此，刘勰成为有名的作家，《文心雕龙》也成为传世之书。

“以迂为直”之计，免遭流氓之害

有一 40 余岁男子，雇一个少女做保姆。晚饭后，这男人意欲强奸少女，少女见其人高马大，又是深夜，自知体力难以抵抗。便采取“以迂为直”之计，假说久未洗澡，周身发痒，想先冲洗。进了洗澡间，将放在窗台上的衣服，故意推下楼去，然后大声惊叫：“我的衣服掉下楼去了！怎么办呀！请您赶快下楼去找呀！”这位男子毫不迟疑地跑下楼去找。少女急忙穿上内衣跟着跑下楼去，随即到派出所报警，终于将这坏人抓获。

**政治****等待时机，赢得主动**

在政治上，运用“以迂为直”谋略取胜的事例，更是不胜枚举。要达到某一政治目的，在策略上很少是直来直去，而往往以迂回之方式，用间接的方法达到直接的效果，这为高明的政治家所熟知。如《左传·郑伯克段于鄢》的故事。周平王四十九年（公元前722），郑庄公对其弟共叔段企图与母亲里应外合、篡夺政权的图谋，早已觉察，但他置若罔闻，不予制止。当其母姜氏请求封其弟段于京城之时，祭足谏阻，庄公却故作姿态说：“我母亲姜氏希望如此，怎能不照办？”有人报告说，共叔段正招兵买马，训练士卒，并有人禀报说，共叔段已占领京城附近的两小城。公子吕请庄公出兵讨伐，庄公却说：“多行不义必自毙，子姑待之。”直到共叔段的阴谋充分暴露，共叔段与姜氏即将举事之时，郑庄公才说：“可以出兵讨伐了！”然后，采取果断措施，挫败共叔段的夺权阴谋，逐共叔段出国，并流放姜氏于颍（今河南临颍县西北）。这就说明郑庄公采取“以迂为直”谋略，是让对手沿自己的“逻辑”发展，充分暴露其行径，当事态发展到极端，然后采取有效措施，一举将其解决。而起初的姑息迁就与怂恿，均为预定策略，以等待时机，赢得主动，为采取决定性的行动铺平道路。

宋高宗时，苗傅和刘正彦发动叛乱，逼迫高宗允许隆太后垂帘听政。援救皇帝的军队向京城进发，朱胜非为保护皇帝，从中说服苗、刘投降。为此，皇帝下诏书封苗、刘为淮南两路制置使，并给予以统帅军队的权力。同时，朝廷望其赶快上任，而苗、刘部属张逵为其出谋：要求皇帝赐予铁券。随后，他们便到朱胜非处要求办理。朱胜非当面嘱其助手书奏皇上，请允许赐予铁券，并命其属下官吏查阅以往有关此事的记载，以便按照过去方法办理。为此，苗、刘二人非常高兴。次日临上朝之时，苗傅的侍从官傅宿到朱胜非处说：“昨天得知赐给苗、刘二将以铁券，这是非同寻常的庆典，今天能举行吗？”朱胜非拿着傅宿送来的通知，阅后环视协助的官吏，问道：“要你们查这类情况过去的做法，查到了吗？”回答说：“没有先例可查。”又问：“按照过去的规矩颁赐铁券，你们知道该怎么做了吗？”回答：“不知道。”朱胜非说：“这么样的话，能给他们铁券吗？”众官吏都笑了，同时，傅宿也笑了，说：“已经明白了。”于是他就高兴地返回。



朱胜非在不能给予铁券的情况下，不是以大道理与之辩论，造成危急的局面，而是用“以迂为直”之计，在表面上未加以拒绝，使之自认为理亏不应该强求。妙哉！

经济 推行吃亏的“原价销售法”

日本东京横山町有名的岛村大楼业主，岛村产业公司及凡芳物产公司董事长岛村芳雄，就是甘心受损失、“以迂为直”踏上成功之路的。岛村初到东京一家包装材料厂当店员，薪金很低，时常囊空如洗。下班后，唯一的乐趣是逛大街。一天，他在街上散步时，注意到无论是年轻的小姐，还是半老的妇人，除带着自己的皮包外，还提着一个商店给装商品的纸袋。他想将来纸袋定会风行一时，做纸袋绳索生意一定不错。于是经过3个月的努力，跑过69次银行，终于感动“上帝”，银行贷给100万日元做本钱。他自知条件差，只有用自己创造的“原价销售法”，乃能在激烈的商战中立足。岛村的这一销售法，后来随着他事业上的成功，而相当有名。此法就是首先到麻产地冈山的麻绳商场，以5角钱一条大量买进麻绳，然后按原价卖给东京一带的纸袋工厂，完全无利经营。1年后，“岛村的绳索确实便宜”的名声远扬，各地的订货单如雪片似的源源而来。于是，他持购货收据向订货客户说：“到现在为止，我是一角钱没有赚你们的。但是让我照此继续为你们服务，我只有破产了。”因而，客户为其诚实做法所感动，甘愿把买货价提高到5角5分。随后，岛村又与冈山麻绳厂商洽，说明过去都是按照原价售给别人，因此才有这么多的订货。如果继续这样做，我的小店只有关门倒闭了。厂商见其开给客户的收据，十分惊奇！这样不赚钱做生意的还是第一次遇到。于是，欣然答应1条绳索只售4角5分钱。如是，以当时每天1000万条交货量计算，利润就达到100万日元。创业两年后，遂誉满全国。随经营量之增长，原凡芳商会遂将店名改为公司。创业13年后，日交货量至少5000万条。由于现代袋子的绳索原料日益讲究，每条售价在5元左右，当然利润更为可观。岛村芳雄的成功，除有先见外，巧用“以迂为直”，推行先吃亏的“原价销售法”，是其重要的因素。如此不花一文宣传费，顾客却有口皆碑，广为宣扬，从而使之买卖兴隆，利达三江。

股市 善用“以迂为直”之计

在股市竞争中，股民难免受到各种因素的制约，常常是欲速则不达，性急难



吃热烧饼。因而，有些高明的炒家，为实现其目的，“以迂为直”是惯用的韬略。

股票投资者除了有一部分愿意成为永久股东，领取股息和红利以外，更多的人是将股票在交易所进行炒卖，从中赚取股价的变动差价。在这种情况下，如果能找到理想的操作技巧，其成功的可能性将大为增加。

须知自己完全掌握住手中的资金，作有计划的运作，是进行股票投资最关键的一环。投资人初买股票，最容易受新闻报道或其他信息的影响，不免谨小慎微，警惕性和排斥心理特别强，只做试探性买进，股票数量和金额均不大。当行情乐观，并有所收获时，再灵活地在较高价位上多买一点，等到行情再上涨时，迅速抛出获利了结。其实，投资人若理智地暂时告别股市，等待下一次行情出现，就可稳中求胜。这种做法就是“以迂为直”。这是出于策略上的考虑，退一步是为了进两步。否则，贪心过重，当股市热涨再次出现时，个别股票乱窜，投资人往往难以自控，不知深浅地买进股票，甚至受外界利多消息影响，孤注一掷地把全部资金投入，这种在低价位时小额买进，股价越涨，买进数量与金额越大的操作方式，属于典型的倒金字塔式买进。由于高档加码，股票平均成本越来越高，一旦股价反转回跌，很快就会降至进价或进价以下，如股民反应迟缓，不忍就此罢休，无疑会被套牢。

另一种“以迂为直”的投资方法就是把资金分散在几种股票上，切忌把所有资金投注在一种股票上。从表面看，分散投资很繁琐，需要花费的精力也大，但却很保险，能收到“东方不亮西方亮，丢了南方有北方”的投资效果。不然，如同赌徒一般，只把资金押在一处，虽操作简单，并有可能获利丰厚，但若所投资的股票本质发生变化，不及脱手，对投资人将造成无法弥补的损失。

“以迂为直”，看似远程，实则短途。

【故事】

以迂为直 邓艾度阴平

魏景元三年、蜀汉景耀五年（公元262）冬，早就想篡魏的司马昭为树立威望，欲在人心归向之下，使自己达到禅代的目的。因此，急于建功于国外，首先想攻打内政不修、边防不严的蜀汉。当时魏廷众臣皆以为不可，唯独司隶校尉钟会赞成伐蜀，并提出名为伐吴实为伐蜀的“声东击西”之策。司马昭大喜，任命钟会为镇西将军，统率12万大军，自斜谷、骆谷、子午谷



三道并进，分头进入汉中，同时命征西将军邓艾进攻沓中（今甘肃舟曲县以西岷县以南），命雍州刺史^⑤诸葛绪进攻武街（今甘肃武都县西南）与阴平（今甘肃文县），作为助攻。正当魏军将要大举征蜀之际，有人提醒司马昭警惕钟会怀有二心。而司马昭对钟会早有所怀疑，难以信任，但认为他灭蜀的决心和勇气却可嘉许，等待其灭蜀之后若萌异心，再解决不迟。于是，魏军仍然兵分三路齐头并进，互不隶属，各自按指定的任务战斗。

魏景元四年，蜀汉炎兴元年（公元263）八月，钟会所率的魏军主力从洛阳出发，司马昭亲自送行，并誓师灭蜀。九月，钟会军行至长安，然后分兵自子午谷、骆谷、斜谷南进汉中。诸葛绪和邓艾两军，亦按原计划进行。

蜀汉后主刘禅得知魏军来攻，急忙派廖化率军往沓中接应姜维，派张翼、董厥率军加强阳平关（今陕西沔县西）的防御，命汉中蜀军凭险固守。九月，邓艾自狄道南进，派天水太守王颀率1万人直趋沓中进攻姜维，命陇西太守牵弘和金城太守杨欣各率5000人助攻，自己则率主力继后。姜维在沓中见邓艾军到来，又听说钟会进军汉中，立刻引兵东撤，在湔川口（今甘肃西固县西）遭到邓艾军追击。这时，诸葛绪所率魏军自祁山攻占武都等地，已趋逼阴平，截断姜维的归路。姜维被迫从孔函谷（今甘肃武都县孔函水入白龙江处）前往武街，以吸引诸葛绪军队，然后又回师阴平。姜维在此遇到前来增援的廖化，方知刘禅已另遣张翼和董厥驰援阳平关，于是命廖化在阴平抵御诸葛绪和邓艾的进攻，自率主力往阳平关迎击钟会。

钟会的大军进入汉中后，正在猛攻乐城、汉城和阳平关三处。鉴于蜀军皆坚守城池不战，乃命前将军李辅率1万人攻乐城，将军荀恺率万人攻汉城，自率诸军越过二城猛攻阳平关。蜀汉阳平关守将蒋舒在强敌面前动摇叛变，引导魏军前锋胡烈部袭陷阳平关，使钟会获得这里的大量库藏积谷。姜维正自阴平来援，忽闻阳平关失守，张翼、董厥之军自朝天岭南退，与廖化同退白水关（今四川昭化县北），并收拢张翼和董厥的部队，然后前往剑阁布防。钟会赶至剑阁，发布魏帝讨蜀檄文，企图招降姜维，姜维拒不肯降，而且守险以待。因此，魏蜀双方主力，遂在剑阁形成对峙。

剑阁又名剑门山（在今四川剑阁北），由大剑山、小剑山组成，山峰如剑直插青天，山间惟有一条通道相连。当钟会率军到达时，姜维已坚守关口，凭其险阻堵住十余万魏军的前进。钟会数次强攻均未奏效，形成两军对峙。1月后，魏粮草不继，钟会深恐发生不测，准备撤军。在阴平的邓艾得知钟会



准备退军，急忙向司马昭上书：敌军已遭挫折，我们应乘胜进军，并提出偷度阴平，出奇制胜的方案。邓艾在书中说：“可秘遣一支精锐从阴平小道直趋涪县（今四川绵阳东），那里距成都仅300余里，可出奇兵袭击腹心，出其不意。驻在剑阁的姜维军必定回救涪县，则钟会军可与我并肩前进了。”于是带兵走阴平小道。这条道路为打柴和猎人所走，只有像猴子似的攀援、跳跃，才能通过。这年十月，邓艾命儿子邓忠率一支精兵为先头部队，提前出发。邓忠率先头部队，一律轻装，不穿铁甲，各执斧凿，进入阴平小道，爬山越岭，披荆斩棘，在前面开路。一路上逢山开路，遇水搭桥。随后，邓艾率本部人马，各带干粮绳索，穿行在巉崖峻谷之中。部队行进十分困难，每日只能前行二三十里。邓艾率魏军在阴平小道中艰难地行走了20余日，行程700余里。这天，行至摩天岭下，山路陡峭，马匹无法前进，邓艾遂弃马步行上岭。上岭后，邓艾见邓忠和开路壮士均在哭泣！问其缘故，邓忠说：“此岭西南均是陡壁悬崖，路无法开，干粮已吃尽，眼看将要前功尽弃，因而伤心。”邓艾鼓励将士说：“此岭下面就是江油，只有进，没有退！”命令大家先把军械用绳索吊下崖去。然后，邓艾用毡毯裹着身子，带头从陡壁上滚下山去。众将士有毡毯的也学着裹身子滚下崖去，没有毡毯的将士，有的用绳索束在腰上，有的攀着树木藤条，一个接着一个慢慢地攀下崖去。当魏军下了悬崖，发现两处屯兵的空营，诸葛亮生前曾派兵在此屯守。邓艾叹息说：“如诸葛承相还活着，我们都只能当俘虏了。”邓艾集合好队伍，对将士说：“我们有来路而无归途，同时，粮食已用尽。前面就是江油城，城中粮食充足，只有攻下江油，我们才能活命。”将士们皆响应说：“愿死战！”江油的守将马邕，见魏兵从天而降，惊恐不已，竟不战而降。从江油到成都，只有涪县和绵竹两个关口。蜀后主刘禅闻邓艾率魏军抄小路夺取江油城，十分吃惊，急忙诏令先丞相诸葛亮之子诸葛瞻，率军从成都出发阻击魏军。蜀军前锋进驻涪县后，诸葛瞻下令停止前进，准备紧守涪县。部将黄崇几次向诸葛瞻建议：“我军应迅速前进，占领有利地形，据险防守，如果让魏军到达平原地区，我们就无险可守了。”诸葛瞻犹豫不决，没有采纳黄崇的意见，准备在平原地区与邓艾决战。魏军在江油集结后，迅速向涪县挺进，在涪县击败了蜀军的前锋部队，占领了涪县。诸葛瞻只得退守绵竹。邓艾派人送信劝诸葛瞻投降。诸葛瞻大怒，杀了魏军信使，在绵竹城外列阵等待魏军决战。邓艾派儿子邓忠从右，部将师纂从左，从两翼向蜀军发起攻击。诸葛瞻与儿子诸葛尚率军分头迎击，