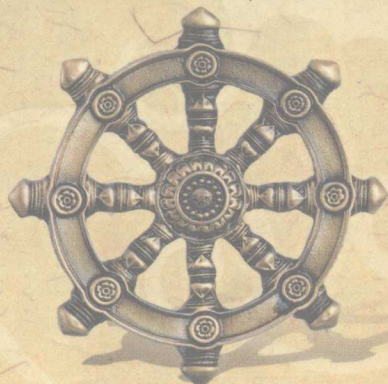


【精编典藏版】

世界军事史上的双璧 · 中华民族智慧的经典



Sunzibingfa yu Sanshiliuji Shiyongshouce

孙子兵法与三十六计 使用手册

◆ 三石 / 编著 ◆

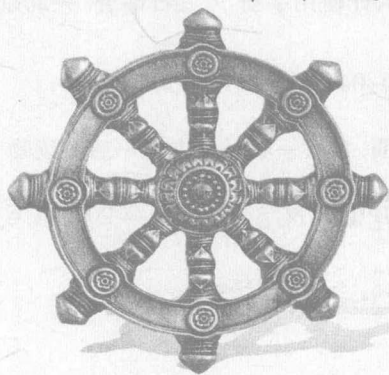
用兵如《孙子》，策谋《三十六计》。《孙子兵法》和《三十六计》代代流传，不仅得到军事家和谋略家的重视，而且在外交、体育、经济、管理、人际等领域也备受瞩目，成为各行各业潜心研读的经典名著。

当代世界出版社



【精编典藏版】

世界军事史上的双璧 · 中华民族智慧的经典



Sunzibingfa yu Sanshiliuji Shiyongshouce

孙子兵法·三十六计 使用手册

◆ 三石 / 编著 ◆

用兵如《孙子》，策谋《三十六计》。《孙子兵法》和《三十六计》代代流传，不仅得到军事家和谋略家的重视，而且在外交、体育、经济、管理、人际等领域也备受瞩目，成为各行各业潜心研读的经典名著。

当代世界出版社



图书在版编目(CIP)数据

孙子兵法与三十六计使用手册 / 三石编著. —北京: 当代世界出版社, 2009. 1

ISBN 978-7-5090-0444-9

I. 孙… II. 三… III. 兵法—中国—古代—通俗读物 IV. E892.2-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 202844 号

孙子兵法与三十六计使用手册

出版发行: 当代世界出版社

地 址: 北京市复兴路 4 号 (100860)

网 址: <http://www.worldpress.com.cn>

编务电话: (010)83908403

发行电话: (010)83908410 (传真)

(010)83908408

(010)83908409

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京金秋豪印刷有限责任公司印刷

开 本: 760×1000 毫米 1/16

印 张: 21.875

字 数: 300 千字

版 次: 2009 年 1 月第 1 版

印 次: 2009 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5090-0444-9/E·012

定 价: 33.00 元

如发现图书质量问题, 请与承印厂联系调换。

版权所有, 翻印必究。未经许可, 不得转载。

前言

《孙子兵法》，也称《兵策》、《吴孙子》、《孙子十三篇》。全书十三篇，从十三个方面详细讲述了行军打仗的要诀与智谋，共五千九百余字，为春秋时代著名军事家孙子所著，是我国古代最早也最著名的一部军事著作。

孙子，名武，字长卿，生于春秋时代的齐国。孙子原是陈国陈完（后改称田完）的后裔，名将田书和著名军事家司马穰苴是其先祖。正因如此，孙子得以从小诵读《司马穰苴兵法》、《太公兵法》以及《管子》等优秀军事文化典籍，为其学习和继承前人的兵法研究成果和形成自己的军事思想奠定了基础。

孙子的兵法思想，既自成体系，独放异彩，又与其他各家互相融通，相映生辉。政治上，继承了先王们治国御众的统御策略；思想方法上，与道家、儒家有许多相通或相似之处；军事上，基本承袭了姜尚、管仲等用兵制服之策，如奇正、利害、阴阳和神速、戒备等等。正是因为孙子集中了中国古代先哲的智慧，才使得《孙子兵法》留传后世，千古不衰。

《孙子兵法》是中华文化宝库里的这颗珍宝，不但被我国人民所推崇，也越来越被世界所公认。早在我国唐代，《孙子兵法》就流传到外国，陆续被翻译成英、法、德、意等多种文字，受到世界的广泛关注。孙子是中国的孙子，而《孙子兵法》则成为全世界人民共享的精神财富。

《三十六计》是我国古代一部讲述战争谋略的智慧读本。它一经问世，即受到兵家的关注与推崇。它所体现的朴素的军事辩证法和所叙述

的切实可行的谋略计策,成为古代兵家行军作战的决胜宝典,对后世影响深远。

流传至今的《三十六计》为何人所作,尚待进一步考证。然而,这并不妨碍我们解读、吸取这本书的精华。书中所蕴含的兵法中的攻防、奇正、刚柔、彼己、主客、劳逸等对立关系的互相转化的法则,充分体现了朴素的唯物论和辩证法思想,它的某些论述在今天看来不一定完全科学或者不一定实用,然而它所蕴含的思想、智慧与策略仍有许多可供借鉴之处。

《三十六计》被广泛运用于军事领域,实际上只要我们潜心细读,结合自身经验对照思考就会发现,它所讲的是行军打仗,其实也是在讲政治、讲经济、讲日常生活中的人际交往。我们不妨做一下思维迁移,在阅读《三十六计》那一个个令人拍案叫绝的计谋中,提炼出处世的黄金法则,参悟出人生的智慧光芒。《三十六计》的内涵深广,给读者触类旁通、举一反三的阅读、审美空间很大。

本书《孙子兵法与三十六计使用手册》将《孙子兵法》与《三十六计》合二为一,重点突出一个“使用”的功能,其中既有权威原著,又有通俗译评,同时精心选择具有代表性的案例,从军事谋略、处世谋略到商战谋略三方面将原著中的一些谋略重新解析、阐释,兼具实用性和典藏性,是一本适合各行各业人士借鉴学习的实用普及读物。

书中难免谬误之处,敬请批评指正!

前

言





目 录

前 言

孙子兵法

始计第一 / 3
作战第二 / 12
谋攻第三 / 22
军形第四 / 34
兵势第五 / 42
虚实第六 / 50
军争第七 / 62

九变第八 / 71
行军第九 / 80
地形第十 / 92
九地第十一 / 104
火攻第十二 / 115
用间第十三 / 124

三十六计

1.瞒天过海 / 139
2.围魏救赵 / 143
3.借刀杀人 / 148
4.以逸待劳 / 153
5.趁火打劫 / 159
6.声东击西 / 163
7.无中生有 / 168
8.暗度陈仓 / 174

9.隔岸观火 / 179
10.笑里藏刀 / 185
11.李代桃僵 / 191
12.顺手牵羊 / 197
13.打草惊蛇 / 202
14.借尸还魂 / 206
15.调虎离山 / 210
16.欲擒故纵 / 216

- 17.抛砖引玉 / 222
- 18.擒贼擒王 / 226
- 19.釜底抽薪 / 232
- 20.浑水摸鱼 / 237
- 21.金蝉脱壳 / 242
- 22.关门捉贼 / 249
- 23.远交近攻 / 253
- 24.假道伐虢 / 260
- 25.偷梁换柱 / 267
- 26.指桑骂槐 / 274

- 27.假痴不癫 / 280
- 28.上屋抽梯 / 288
- 29.树上开花 / 294
- 30.反客为主 / 300
- 31.美人计 / 306
- 32.空城计 / 313
- 33.反间计 / 321
- 34.苦肉计 / 327
- 35.连环计 / 334
- 36.走为上计 / 339

目

录





此素松真跡也
 陽明先生
 數語
 丁未七月
 孫子兵法

孫子兵法

此乃素松真跡也
 陽明先生
 數語
 丁未七月
 孫子兵法



始计第一

用兵始于计谋，善策出自“庙算”，而精确的“庙算”又来自对各种因素的侦测考察。

孙子在第一章中非常具体地提出了“五事”、“七计”的考察标准，按照这个标准能对自己和敌人的优劣有个较全面的判断，即“先察”。在“先察”的基础上然后做到“后谋”。

孙子还在这些基础上总结出整部兵法的精粹：“攻其无备，出其不意”。



【原文】

孙子曰：

兵者，国之大事，死生之地，存亡之道，不可不察也。

故经之以五事，校之以计而索其情：一曰道，二曰天，三曰地，四曰将，五曰法。

道者，令民与上同意也，故可以与之死，可以与之生，而不畏危。天者，阴阳、寒暑、时制也。地者，高下、远近、险易、广狭、死生也。将者，智、信、仁、勇、严也。法者，曲



孙子塑像

制、官道、主用也。凡此五者，将莫不闻，知之者胜，不知者不胜。

故校之以计，而索其情，曰：主孰有道？将孰有能？天地孰得？法令孰行？兵众孰强？士卒孰练？赏罚孰明？吾以此知胜负矣。

将听吾计，用之必胜，留之；将不听吾计，用之必败，去之。

计利以听，乃为之势，以佐其外。势者，因利而制权也。

兵者，诡道也。故能而示之不能，用而示之不用，近而示之远，远而示之近。利而诱之，乱而取之，实而备之，强而避之，怒而挠之，卑而骄之，佚而劳之，亲而离之。攻其无备，出其不意。此兵家之胜，不可先传也。

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。



【译文】

孙子说：战争是国家的大事，关系到军队的生死，国家的存亡，不能不认真考察研究。

所以，要用经过敌我五个方面的分析比较而定的计谋去研究它，以探索战争的情势。一是道，二是天，三是地，四是将，五是法。所谓“道”，就是使民众与君王的意愿一致。这样，他们就可以为君主死，为君主生，而不畏惧危险。所谓“天”，就是指昼夜阴晴、寒冬酷暑、春夏秋冬。所谓“地”，就是指地势的高低、路途的远近、地形的险阻平坦、地域的宽窄、死地与生地的利用。所谓“将”，就是指将帅的智谋、威信、仁慈、勇敢、严明。所谓“法”，就是指军队的组织编制、将吏的管理、军需的供应。凡属这五个方面的情况，将帅都不能不知道。了解和掌握这些情况的就能胜利，不了解这些情况的就不能胜利。因此，要通过对敌我双方情况的比较，来探索战争胜负的情势。即是说，哪一方君主能够使民众与自己的意愿一致？哪一方将帅更有才能？哪一方天时地理有利？哪一方法令能贯彻执行？哪一方武器装备精良？哪一方兵卒训练有素？哪一方赏罚分明？我根据以上七个方面就可以判断谁胜谁负了。

如果听从我的计谋，作战一定胜利，我就留下；如果不听从我的计



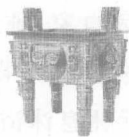
谋，作战一定失败，我就离去。

有利的计谋，已被采纳，还要造成有利的态势，作为外在的辅助条件。所谓有利的态势，就是根据对自己有利的情况，掌握作战的主动权。

用兵是一种诡诈的行为。所以，能打而装作不能打，要打而装作不要打，要向近处而装作向远处，要向远处而装作向近处。敌人贪利，就引诱他；敌人混乱，就攻取他；敌人力量充实，就要防备他，敌人兵力强大，就要避开他；敌人气势汹汹，就要阻挠他；敌人鄙视慎行，就要骄纵他；敌人休整得好，就要劳累他；敌人内部团结，就要离间他。在敌人毫无防备之时发动进攻，在敌人意料不到时采取行动。这是军事家指挥的奥妙，是不能预先传授的。

开战之前，“庙算”能够取得胜利的，是因为胜利的条件充分；开战之前就预计不能取胜的，是因为胜利的条件不充分。“庙算”周密就能胜利，“庙算”疏漏就不能胜利，何况不做“庙算”呢？我们根据“五事”、“七计”来进行观察，谁胜谁败就可见端倪。

攻其无备，出其不意，此兵家之胜，不可先传也。



【兵家使用范例】

秦始皇在平定了韩、赵、魏后，又屡次打败了楚国的军队。秦将李信，年轻勇猛，曾经以数千人追击燕太子丹于衍水中，最后破燕军掳获太子丹。于是始皇开始着手攻打楚国。始皇认为李信贤明又勇敢，问他：“我想攻取楚国，依你策划要多少人马？”李信说：“只要 20 万人。”始皇又问王翦，王翦说：“非得 60 万不可。”始皇说：“王将军老了吧，为何这么胆怯？我相信李将军的话是对的。”于是派李信及蒙恬领兵 20 万南伐楚国。王翦的话不为秦王所用，就托病辞官，归于频阳养老。

李信攻平与，蒙恬攻寝丘，大破楚军。李信又攻陷鄢、郢，于是领兵



秦始皇

向西,计划与蒙恬会师于城父。楚军趁机尾随着秦军,紧跟了三天三夜,最后大破李信的军队,攻入两个壁垒,杀了七个都尉,秦兵大败。

秦始皇知道这消息后忙驰马前往频阳,见王翦,谢罪说:“寡人因不用将军的计谋,李信终使秦兵受到了侮辱。如今听说楚兵逐日西进,将军虽有病,能忍心背弃寡人吗?”王翦推辞,始皇说:“好了,将军别再推辞了。”王翦说:“大王必不得已要用臣,非给我 60 万大兵不可。”始皇

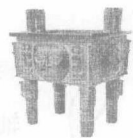
说:“一切依照将军的部署。”于是王翦领兵 60 万出发,始皇亲自送到灞上。王翦临行前请求赐给他极多的良田屋宅园池,始皇说:“将军已出兵,为什么要忧愁贫穷呢?”王翦说:“身为大王将领,建树功勋却终不能封侯,所以趁大王现在信任我的时候,臣要及时求赐园地以作为子孙的产业。”始皇大笑。王翦的军队到了关口后,又曾五度派使者回朝廷请求赐给良田。有人说:“将军的请求,太过分了吧!”王翦说:“不是的。秦王待人粗暴又不信任,如今倾尽全国武装士兵,全数交付我,我不多请田宅作为子孙基业稳固自家,难道让秦王对我心存疑虑吗?”

王翦大军到达后,坚筑壁垒防守,不肯出战。楚兵屡次出来挑战,秦兵始终不出。王翦天天要士兵休息沐浴,并改善伙食以抚慰军队,并与士兵们一同饮食。一段时日后,王翦派人探听对方军中玩什么游戏。底下回答说:“正在玩投掷重石与跳远的比赛。”王翦于是说:“士兵可以出战了。”

楚军数次挑战而秦兵却不应战,而等到楚军放松警惕时,率兵而出,杀敌于措手不及。于是楚将领兵向东撤退,王翦趁机派军队追击,追至蕲南,斩杀楚国的将军项燕,楚兵大败而逃,秦军乘胜平定了楚地城邑。经一年多,俘虏了楚王负刍,把楚地改郡县。接着南征百越,王翦的儿子王贲与李信平定了燕国、齐国的领地。王翦以能示之不能,故意



不出兵迎战，等到对方——楚军防备松懈时，便来个“出其不意，攻其无备”。真不愧用兵的高手！



【商战使用范例】

“攻其无备，出其不意”要奏效，行动上必须要抢在对方思绪的前头。在现代经济社会中，经济领域的竞争，可以说比军事和政治的斗争更为激烈，更为复杂，更为危险，更为残酷无情，因此高明的企业家都具备“算在人先”的谋略，只有事先做好充分而周密的准备，深思熟虑，反复推敲，打有准备之仗，永远掌握主动，才能使企业百战不殆，游刃有余。

日本立石电机公司近些年来产品销售额每年都以两位数的幅度递增，在激烈的国际市场竞争中，力挫群雄。立石电机公司抢先在市场上推出的产品很多，例如日本第一台自动取款机，世界第一台信用卡核准机等。当别的企业尚在专心生产机械性或电气类的产品时，立石电机公司已经开始运用新兴电子学技术生产同类产品的研制工作。

“尽早预见市场需求，抢在他人之先迅速研制新产品”。该公司总裁石简言一语道破天机。这就是他们立石电机公司成功的秘诀。

任何一个成功的企业家都必须具有这样超时空的前瞻性思维，把握“面向未来”的经营策略，善于对市场进行深入的研究、缜密的推断和科学的分析，只有这样才能永远走在时代潮流和同行的前面。



【处世使用范例】

攻其无备，出其不意，是孙子“权诈之兵”的精华部分。在生活的舞台上，我们要战胜对手，同样需要选择对方意想不到的地方，实施进攻，以达到出奇制胜的效果。



曹操

美国有名的大律师赫梅尔曾在一起赔偿案中代表某保险公司出庭辩护。

开庭审判中原告声称：“我的肩膀被掉下来的升降机轴砸伤，如今右臂仍抬不起来。”赫梅尔说：“请给陪审员们看看，你的右臂还能举多高？”

原告慢慢地十分艰难地把右臂举到齐耳的高度，以示再也举不上去了。

“那么，你在受伤前能举多高呢？”

赫梅尔刚问完话，原告不由自主地把右臂举过了头顶。在坐的人顿时哄堂大笑。原告的谎言就这样被彻底揭穿了。

赫梅尔大律师就是以右臂能举多高的提问转移原告的注意，出其不意，同时在原告的注意力来不及转移时，迅速攻破对方的心理防线。

有个民间故事说的是：

王古士借了 2000 银币给王利财，两人立了一张借据。

不久，王古士发现借据不见了，心里十分焦急，怕到了租期，王利财不认账。

经过冥思苦想他终于想到一个办法。

王古士给王利财写信，信中写道：我最近手头紧，请将我借给你的 2500 银币归还。

过了几天，王古士得到王利财的回信。信中申明自己只欠 2000 银币，而不是 2500 银币。

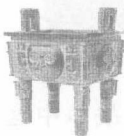
就这样，王古士又得到了借钱的证据。在这里王古士同样是利用



对方的“无防备心理”。由于人的注意具有指向的集中性,当一个人全神贯注对待某一事物时,会同时忽略其他事物。这时就有可能被对方“攻其无备”。

先制造假象,混淆视听,使对方注意力集中到其他地方去,然后向对方毫无准备的空隙进行突袭,从而大获全胜。

兵者,诡道也。故能而示之不能,用而示之不用,近而示之远,远而示之近。



【兵家使用范例】

三国时,曹操在濮阳的战役中,一直没能取得胜利,但攻城心切,便率军强攻硬打。当时辅佐吕布的一位谋士见此情形于是对吕布说:“曹操现在正苦于无计攻城,我们可以利用他这种急功近利的心理,使用计谋引诱他人城,中我埋伏。我城内有一户姓田的富豪,在这附近比较有名气名望,如果令他诈为内应,曹操必定不会怀疑。”吕布一听,便开始以此计谋行动起来。

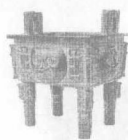
这天,曹操在营中正为无计破城而急躁不安时,突然由城里传来一封密书。书中说:“吕布残暴不仁,民心大怨。现在他已带兵去黎阳,城内只有高沛守城。如连夜起兵攻城,我可以内应。以城上插白旗,大书‘义’字为号,我乘机开门迎候。”曹操看完,打发走田氏家僮,十分高兴地说:“这是天赐我收回濮阳啊!”于是准备起兵攻城。

左右将军都提醒曹操说:“这其中是否有诈,丞相不可不察。”曹操说:“我已考虑过,这个田氏,是城中富豪,他如果骗我,一旦我攻破城了,他能逃脱吗?他逃走是有可能,不过他的财产是没法和他一起逃走啊,这个人是个势利之徒,知道我一定能攻下濮阳,所以,先来巴结我,我怎能不相信他说的呢?”众将听后,都觉得很有道理。

当晚,曹操见城门之上果然有面白旗,上书“义”字,,便令军兵在

门外候伏,将近三更,果见该门打开。曹操率先带兵冲入城中,一直冲到州衙,路上也没一个人,这时,曹操方知中计。急忙下令退兵。此时,只见四面城门已被烈火封锁。曹操东撞西碰,寻不到退路,后来在大将典韦的掩护下,才冒火拼死冲出城外,逃得性命。

兵需用诈,兵不厌诈。吕布利用曹操攻城心切的心理,千方百计,制造假象诱骗对方,迷惑敌人,从而给对方造成错觉,创造对自己有利的军事条件,以较小的代价夺取较大的胜利。



【商战使用范例】

用兵作战需要诡诈技术,在战争中这种战术是克敌制胜的常用法宝。在商业领域要想获得成功,也离不开这种诡诈之术。企业不但要为消费者提供优质的产品和优良的服务,而且还要善于蒙蔽竞争对手,使自己的产品能够迅速有效地占领市场,从而为自己的生存和发展开拓更为广阔的空间。

20世纪初,美国汽车工业发展飞速,各大汽车生产商无不顺应潮流发展,生产出各种各样新型实用的汽车。当然随着新产品的增多,市场的竞争也变得越来越激烈。然而在各大厂商纷纷求新求变的情况下,福特汽车仍不改初衷,依然保持着原有的生产模式,为此福特汽车几乎滞销。基于这种状况,部属们都向福特提出了一些更新产品的建议,不过老福特总是回答说:原产车结实耐用,继续生产这种车也不错。众人听了都十分费解,其他的汽车生产商听到了这个消息都嘲笑老福特固执守旧。可是谁也没想到,此时的老福特已经暗中设计出了一种极为新潮的A款汽车。不仅如此,他还大量收购废旧钢材炼钢,以节约生产成本。1957年8月,福特突然宣布关闭生产T型车的工厂,人们都感到纳闷:为什么新款T型车刚上市不久就被停止?正当所有人感到迷惑不解之时,当年年底,一款色彩华丽、典雅轻便的A型汽车面市了,这款车造型独特,而且价格低廉,因此备受消费者喜爱。它的突然出现,迅速成了市

