

国学与智慧人生系列

汤超义 著

汤落雁 整理

孙子兵法与人生战略

掌控人生主动权



汤超义 著

汤落雁 整理

掌控人生主动权

孙子兵法与人生战略



图书在版编目(CIP)数据

掌控人生主动权:孙子兵法与人生战略/汤超义著. —上海:上海财经大学出版社,2018.1

(国学与智慧人生系列)

ISBN 978-7-5642-2859-0/F·2859

I. ①掌… II. ①汤… III. ①《孙子兵法》-应用-成功心理-通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 261925 号

- ☐ 策划编辑 肖 蕾
- ☐ 责任编辑 肖 蕾
- ☐ 书籍设计 张克瑶

ZHANGKONG RENSHENG ZHUDONGQUAN

掌 控 人 生 主 动 权

——孙子兵法与人生战略

汤超义 著

(汤落雁 整理)

上海财经大学出版社出版发行
(上海市中山北一路 369 号 邮编 200083)

网 址: <http://www.sufep.com>

电子邮箱: webmaster@sufep.com

全国新华书店经销

上海华业装璜印刷厂印刷装订

2018 年 1 月第 1 版 2018 年 5 月第 3 次印刷

710mm×960mm 1/16 23.5 印张 291 千字

印数:10 001—15 000 定价:56.00 元

从 2008 年在上海国家会计学院与超义结缘,迄今近十年,最让我佩服的一点,是他的“精一”精神,本书就是最好的例证。这是他在《孙子兵法》、竞争战略和人生实践的交汇处,精心耕耘、潜心研究十多年的成果。

拜读本书,感受到超义广博的知识与深厚的底蕴。他融汇兵家、儒家、道家、佛家、易经等经典,再加上自身丰富的人生阅历与细致体悟,灵活、深入而独到地解读了《孙子兵法》的精髓,同时也展现了各家的智慧结晶。因此,本书不仅有助于企业战略的思考与拟定,也可以指导我们的日常决策与生活行践。

除了内容之外,超义在书中也提到,本书乃是由他讲述、他的爱女记录,可以说是“一对热爱读书、热爱生活、热爱中华文化的父女的对话与碰撞”。这点让我十分感动,也体现了传承的真义。更重要的,在他们的共同努力下,本书穿梭古今、活用经典,不仅采用了适合时下、通俗易懂的语言,大量援引紧贴生活与职场生态的生动实例,同时也穿插丰富的历史故事与文学典故。因此,本书相当容易理解,可读性甚高,读者不妨细细品味。

《孙子兵法》是中华文化的瑰宝,也是名誉海外的战略学“教科书”。我个人在 20 世纪 80 年代首创、近年来在学术界与企业界都引领风潮的动态竞争 (Competitive Dynamics) 理论,其中许多重要观念就是以《孙子兵法》的“知彼知己”、曲求:“以迂为直”“避实击虚”“能因敌变化而取胜”等思想为基础,然

后结合企业的实务与案例及西方的系统化知识与工具,建构而成的。超义在书中尝试将《孙子兵法》与“SWOT 分析”“五力竞争模型”等西方管理框架对接,并提出“人生环线理论”“开水理论”“价值匹配理论”“环境竞争度和内部竞争度相关关系”等概念,也令人玩味、值得深思。

《孙子兵法》的核心思想是“致人而不致于人”(掌控主动权),目标是“全”“全胜”,这也是我近年来致力推动“王道”战略的原因之一。事实上,“王道”战略就是期望企业师法孙子的“不战而屈人之兵”与老子的“不争之争”“无为而无不为”,不仅尽量避免在商场上采取割喉式竞争,更要致力于事业成就与人文关怀的平衡,兼顾企业个体与社会总体的需要,追求整体的统合与长期的发展,达到孙子所说“必以全争于天下”的境界。我相信,这是中国企业在后全球化时代能够胜出、赢得尊敬的关键,也是中国企业家可以对全人类做出的最大贡献。如此,也是唐人杜牧对《孙子兵法》评语“用仁义、使机权”的具体发挥与展现。

超义有强烈的使命感,多年来默默耕耘,致力于中华文化的传播,因此,个人乐于为他作序。期许并祝福超义未来持之以恒,“知止守正”“不忘初心”,以龙马精神实现他的理想!

陈明哲^①

^① 陈明哲博士,全球著名企业战略专家,美国弗吉尼亚大学达顿商学院讲座教授,动态竞争理论与文化双融视角创始人,国际管理学会暨战略管理协会终身院士。

序 001

开篇语 人生兵法 001

第一部 “航拍”《孙子兵法》 005

第一章 《孙子兵法》中不得不说的名句 007

“不战而屈人之兵” 007

“知己知彼，百战百胜”的错误 014

“君命有所不受” 025

“全胜”之说 031

第二章 《孙子兵法》架构分析 037

伟哉！《孙子兵法》 037

《孙子兵法》的逻辑架构 040

《孙子兵法》的思想架构 043

“形”“势”“胜”概览 047

第三章 “形、势、胜”详解 052

“聚形” 052

“运势” 088

“致胜” 115

第二部 探秘《孙子兵法》 129

第一章 战略方针 131

计篇第一 131

作战篇第二 143

谋攻篇第三 150

形篇第四 158

势篇第五 167

虚实篇第六 177

第二章 战术运用 191

军争篇第七 191

九变篇第八 198

行军篇第九 202

地形篇第十 212

九地篇第十一 219

火攻篇第十二 244

用间篇第十三 250

第三部 人生战略 257

第一章 精心 259

精心思考人生战略 259

重要的人 262

重要的事 273

重要的竞争对手 276

第二章 精诚 282

核心能力 282

多维度分析所在领域 288

持之以恒 291

读书的“精诚”:打底的书 297

第三章 精进 304

“精进”之“努力—满意相关性”模型 305

从“小敌之坚,大敌之擒”悟“精进” 308

“精进”与自由 318

第四章 “三精”的案例分析与人生实践 324

案例分析:亨利八世离婚案 324

人生战略实践:“汤氏开水理论” 329

从《孙子兵法》看掌控人生主动权三重境界 334

人生的加减法 346

理想人生轨迹 352

结束语 龙马精神 358

致谢 361

参考书目 364

开篇语 人生兵法

唐朝著名军事家李靖评价说，中国所有兵法“千章万句，不出乎‘致人而不致于人’而已。”“致人而不致于人”是《孙子兵法》的核心思想，即，掌控主动权。战争，是主动权之争，而不仅仅是“赢”。只要主动权在手，即使输也在我的掌控之中，甚至是我实现终极目标的手段。

现代商战，本质也是主动权之争，而非置对手于死地。

人生亦如是。我们都是竞争的胜利者，因为跑得最快才能来到世上。我们非常不容易，虽然胜利了，可又不乐意：每个人都哭着降临人间。是不是冥冥之中就预感，一场艰苦的人生长跑比赛就要开始？我们一直在跑、一直在赛，不论是超越他人，还是超越自我，不管是主动参战，还是被动应战，我们必须战斗、奋斗！

人生就是一场战役。既然战斗、奋斗不可避免，何不学习点章法，掌握点套路？

说到章法，谁都不如孙子。《孙子兵法》令美国战略学教授们叹为

观止。

我在美国波士顿学院做访问学者期间，曾为波士顿学院的教授们讲了两天的《孙子兵法》，才讲到一天半，一位战略管理教授拉着我的手激动地说：“Tom，我读过5 000多篇在全球顶级杂志上发表的论文，《孙子兵法》几乎涵盖其全部思想。”

还有一次，美国著名的战略管理学家，亚利桑那州立大学商学院院长，给我校EMBA项目上《战略管理》课。她得知我研究《孙子兵法》，邀请我同台演讲，她讲战略管理，我用《孙子兵法》诠释。

她一上来就问：“读过《孙子兵法》的同学请举手”，结果，举手者寥寥无几。教授说：“我在美国给学生讲课时经常说：你们跟中国人打交道要注意啊，他们人手一部《孙子兵法》，每个人都懂《孙子兵法》。原来，不是每个中国人都懂。”我的脸真是挂不住啊！但我心里清楚，不仅是很多中国人不懂，而且是有些该懂的人都不懂《孙子兵法》。

给大家看一篇真实的报道，出于对当事人的尊重，我隐去了姓名。

×××将军重访西点军校赠《孙子兵法》

中新社××记者报道：201×年×月×日，中国×××上将即将结束6天访美之旅，最后一站是重访西点军校，并向这所有着210年历史的世界知名军校赠送一批中国书籍。

.....

“《孙子兵法》最著名的一句话是‘三十六计走为上’，就是通过走了以后再寻找战机，再打赢胜仗……”将军饶有趣味地讲解道。话音刚落，列队欢迎的西点军校学员发出一片笑声。

这篇报道有什么问题？

一千多年前，《南齐书》中有句话：“檀公三十六策，走为上计”，这是“三十六计”字样最早出现在中国历史上，从此以后，再也没有见到有关

“三十六计”的记载和论述。一直到明末清初，一群读书人、知识分子把三十六个成语和俗语整在一起，按照“胜战记”“败战计”等层次，再加上一些易经思想、兵家理论，就形成了我们今天看到的《三十六计》。

《孙子兵法》是2500多年前，伟大的军事家、战略家、思想家，我还可以称之为哲学家，甚至是文学家——孙武写的一部兵法，这是中国历史上乃至人类历史上最早的兵法之一，被称之为“兵经”，是兵书中的经典。中华文化五千年，能称为“经”的作品不多。

所以，千万不要把《孙子兵法》和《三十六计》混为一谈。《三十六计》是雕虫小技，《孙子兵法》是国之大计。

很多人见到《孙子兵法与三十六计》之类的书，只看一下书名，想当然地就认为它俩是“一伙儿的”。《孙子兵法》很短、很薄，只有6000多字，商人卖不出价钱。而《三十六计》可以讲很多故事，比如“空城计”“美人计”，吸引眼球，所以合在一起出书。

这两件事更坚定了我传播中华优秀传统文化的信心和决心，任重道远！

我研究《孙子兵法》的方法是“航拍与探秘相呼应”。我的《孙子兵法与人生战略》讲义有十几个版本，最长的讲过一学期，结束后同学们还余兴未了，不是我讲得好，而是《孙子兵法》博大精深；最短的讲过半小时，照样让听众回味无穷，不是我讲得好，而是《孙子兵法》非常精彩，处处是景，移步换景；我还可以用30秒讲《孙子兵法》。时间短，我就邀请您开着直升机航拍；时间长，我就陪同您驾驶越野车探秘。

我研究《孙子兵法》的宗旨是“兵法与人生相结合”。我的《孙子兵法与人生战略》是在《孙子兵法》、竞争战略、人生实践三者间找到一个交叉领域。我不是逐字逐句去翻译、解释《孙子兵法》，而是每每研究它的思想、金句时，都要问：这对我们人生有什么指导意义？

第 1 部

〰〰〰〰〰〰〰〰〰〰〰〰

航拍《孙子兵法》

欢迎来到神奇的《孙子兵法》世界，这是一个古老的世界，也是一个现代的世界，更是一个神奇的世界。

请您登上直升机，系好安全带，我们开始“航拍”《孙子兵法》。

“航拍”时，我们先高空俯瞰，再低空盘旋。

第一章 《孙子兵法》中不得不说的名句

“不战而屈人之兵”

一、只有强者才有资格“不战而屈人之兵”

《孙子兵法》说：“百战百胜，非善之善者也，不战而屈人之兵，善之善者也。”

“不战而屈人之兵”是战争的理想状态：不使用武力、不通过战争，就可以让对方屈服或诚服，这才是上上策。

全世界的军事家、战略家，都是在讲怎么打？只有我们伟大的孙子，一直在探讨怎么样最好是不打。不战而胜，才是战争的最高境界。

问题出来了，你打都不打，敌人凭什么就会向你屈服或臣服？我在课堂上讲到这句话，会跟同学们互动。

（汤老师走近一位姓王的同学）

看看王将军：年轻、魁梧，颜值又很高；再看看我汤将军：七老八十，路都走不稳，话也说不清。我拄着拐棍，摇摇晃晃地来到王将军面前：“王，

王将军，你，你向我投，投降！”王将军会向我投降吗？他会向我飞起一脚：“滚！”

所以，两军对垒，没有前提条件，不做任何功课，冲上来就对敌人说：“不战而屈人之兵！”那是痴人说梦，犯了主观唯心主义错误。我们学兵法、学中华优秀传统文化一定要注意：要关注说话者的语境，如果把先哲某句话孤零零地拿出来，从字面上去翻译、解释，常常会贻笑大方。

“不战而屈人之兵”的一个重要前提就是：实力。这是强者的战略。只有强者才有资格对弱者“不战而屈人之兵”，一个弱者怎么有资格这样对强者？

二、需要智慧才能做到“不战而屈人之兵”

强者就一定可以让弱者屈吗？弱者碰到强者一定会认输、屈服吗？不一定。中国历史至人类历史上有很多故事证明：弱者在强者面前不屈不挠、视死如归，而且，还有很多以小胜大、以弱胜强的案例。实力加智慧才可以做到“不战而屈人之兵”。

我给大家讲一个古代的例子。

研究《孙子兵法》绕不开成吉思汗，我发现一个很有趣的现象：成吉思汗当时统治的蒙古，男女老少加起来只有一百多万人，按照 10：1 抽丁原则，十个人抽一个人出来当兵，充其量也就十多万大军。一支十多万人的军队，何以能横扫亚洲、打到欧洲？我认真研究、仔细分析，最后，发现了个中奥妙。

我现场模拟一下，成吉思汗是怎么攻城的。

（汤老师走到张同学身边。）

张王是某国的国王，他拥有一座非常坚固的城堡，在你们这些大大小小的国家中最强大。一天，我成吉思汗大军兵临城下，把城堡团团围住，我派使者去和张王谈判：“张王，你看到成吉思汗大军压境了吧？”

(张同学答：“看到了。”)

你有两个选择：一个是投诚；一个是屠城。请问，你知道什么是投诚吗？

(张同学答：“投诚就是投降。”)

不，不，投诚比投降好多了。投降，是不得已，可能还会很屈辱，跪地求饶；投诚不一样。比方说，张总你自主创业，搞了一家公司，一开始是夫妻老婆店，百分之百的股份，生意正做得红红火火、风生水起的时候，我这个野蛮人入侵，使用手段强行入股。当然，我不用那种下三滥的手法，也不把股份全部收购掉，你仍然占49%的股份，我控股51%，我是董事长，你还是总经理。你只要向我俯首称臣，你还可以做这个国家的国王，但是，你必须年年进贡、岁岁来朝，这就是投诚。

请问，你知道什么是屠城吗？

(张同学答：“男的杀掉，女的留下。”)

Oh! No, No, 杀光！男女老少统统杀掉，连笼子里的鸡都杀掉，血流成河。这就是屠城。请问，你是要投诚？还是要屠城啊？

(张同学答：“我想想。”)

是的。这个时候，张王会很矛盾、很纠结，他内心是恐惧的，知道很可能打不赢，但他又拉不下面子，因为，在你们这些大大小小的国王中，他的实力最雄厚，跟你们在一起的时候，大家都簇拥着他，排场很大，威风凛凛。还有，张王的老婆们也不乐意呀！老婆们都要闹：“张王张王，你是我心目中的英雄啊！我们这么多女粉丝粉你，现在，成吉思汗的部队把城堡一围，你就投降，你还是男子汉吗？你还是英雄吗？bla……bla……”张王被老婆们这么一激，血直往头上涌，他桌子一拍：“打，誓与城堡共存亡！”张王这一巴掌，就把自己给拍死了。

各位，我不会马上攻打张王，为什么？因为，他旁边还有你们这些许