

孙子兵法

实

战

教本

今天，没有一个人对战略的相互关系、应考虑问题和所受的限制比孙子有更深刻的认识。他的大部分观点在我们的当前环境中仍然具有和当时同样重大的意义。

中国式管理智库丛书

薛国安◎著

广东省出版集团
广东经济出版社

中国式管理智库丛书

孙子兵法

实

战

教本

薛国安◎著

广东省出版集团
广东经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

孙子兵法实战教本 / 薛国安著. —广州: 广东经济出版社, 2007. 8

(中国式管理智库丛书)

ISBN 978 - 7 - 80728 - 609 - 7

I. 孙… II. 薛… III. 孙子兵法 - 应用 - 企业管理 - 研究 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 096910 号

出版发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 11 ~ 12 楼)
经销	广东新华发行集团股份有限公司
印刷	惠州日报印务公司 (惠州市江北文华 1 路惠州日报社)
开本	730 毫米 × 1020 毫米 1/16
印张	16
字数	301 000 字
版次	2007 年 8 月第 1 版
印次	2007 年 8 月第 1 次
印数	1 ~ 5 000 册
书号	ISBN 978 - 7 - 80728 - 609 - 7
定价	28.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

门市部地址: 广州市五羊新城寺右二马路冠城大厦省图批新场三楼 330 号

电话: [020] 87395594 87393204 邮政编码: 510600

邮购地址: 广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼 邮政编码: 510075

广东经济出版社有限公司发行部电话: (020) 37601950 37601509

图书网址: <http://www.gebook.com>

广东经济出版社常年法律顾问: 屠朝锋律师、刘红丽律师

· 版权所有 翻印必究 ·

◎ 作者简介 ◎

薛国安，中国人民解放军国防大学战略教研部军事思想与军事历史教研室主任，教授，大校，军事学博士，博士生导师，北京大学、清华大学客座教授，中国孙子兵法研究会常务理事。出版《智胜韬略与孙子兵法》、《孙子兵法与战争论比较研究》、《孙子兵法通论》、《战争论教本》、《世界新军事变革热点问题解答》、《驾驭信息化战争》等十余部专著。2006年在北京电视台“名师讲坛”栏目主讲系列节目“名战名将与孙子兵法”，在中央电视台数字频道“国防观察”栏目主讲系列节目“战争谜中谜”。



◎ 责任编辑：黄少刚 袁广良

◎ 责任技编：梁碧华

◎ 封面设计：李旭峰

目 录

前言：战道与商道的姻缘 \ 1

绪论：奇人、奇书的悬疑 \ 7

上篇：孙子战略思想与企业经营战略 \ 27

第一章 “算胜”原则与企业战略筹划 \ 28

第二章 “全胜”原则与企业战略指导 \ 43

第三章 “知胜”原则与企业战略前提 \ 57

第四章 “先胜”原则与企业战略重心 \ 74

第五章 “称胜”原则与企业战略基础 \ 88

第六章 “奇胜”原则与企业战略策略 \ 98

第七章 “战胜”原则与企业风险决策 \ 108

中篇：孙子治军之道与企业管理艺术 \ 115

第八章 “主孰有道”与宏观管理策略 \ 116

第九章 “将孰有能”与管理者的素质 \ 126

第十章 “天地孰得”与塑造管理环境 \ 143

第十一章 “法令孰行”与加强制度管理 \ 148

第十二章 “兵众孰强”与增强管理硬件 \ 154

第十三章 “士卒孰练”与注重各级培训 \ 159

第十四章 “赏罚孰明”与落实激励机制 \ 167

下篇：《孙子兵法》原典精解 \ 173

《始计篇》译文及关键词精解 \ 174

《作战篇》译文及关键词精解 \ 179

《谋攻篇》译文及关键词精解 \ 184

《形篇》译文及关键词精解 \ 189

《势篇》译文及关键词精解 \ 194

《虚实篇》译文及关键词精解 \ 199

《军争篇》译文及关键词精解 \ 206

《九变篇》译文及关键词精解 \ 213

《行军篇》译文及关键词精解 \ 217

《地形篇》译文及关键词精解 \ 223

《九地篇》译文及关键词精解 \ 229

《火攻篇》译文及关键词精解 \ 238

《用间篇》译文及关键词精解 \ 242

结语:活学活用《孙子兵法》的基本方法 \ 247



前言：战道与商道的姻缘

自古以来，战场与商场似乎是水火不相容的两个领域，战场上没有商场的容身之地，商场上也不可能开辟一个战场；一个炮火硝烟，一个买卖兴隆，两者不可同时并存。然而，时下却流传着一个颇能引起共鸣的说法，即“商场如战场”，甚至有的干脆直接说“商场是战场”。“如”与“是”虽然只有一字之差，反映的思想却有本质之别，涉及到如何正确认识战道与商道的区别与联系的问题。

一、战道与商道的历史姻缘

其实，把商场与战场的缘分联系起来的观点并非始于今日。早在春秋战国时期，我们的先人就已经视商场如战场，以兵法经商、以战道治业，取得显著成绩。范蠡、白圭，两位经商之祖不失为这方面的典范。

春秋时期的范蠡，聪明过人，精通兵法，在越国濒于灭亡之际任越国大夫，帮助越王勾践出谋划策，经二十年努力，使越国逐步恢复元气，最终打败吴王夫差，吞并吴国，称霸天下。此后，范蠡功成身退，远走齐国，并改名换姓，俨然一介商人模样往来于市井乡间，从事商业经营活动，“十九年中三致千金”，成了亿万富豪“陶朱公”。范蠡之所以从战场走上商场便能得心应手，家财累万，关键在于他善于巧妙地将兵法灵活运用于生产经营之中。吴越相争时期，他的谋略思想核心是“尽其阳节盈吾阴节，而后夺之”，即诱使敌人消耗国力，同时隐蔽发展自己的实力，待敌国消耗殆尽时一举战而胜之。从事生产经营之后，范蠡继续沿用这一思想，提出“夏则资皮，冬则资絺，旱则资舟，水则资车，以待乏也”的经营理念。其核心是反季节经营，以极低廉的价格在夏天买进皮货，冬天买进细葛布，旱季买进船只，涝季买进马车，一旦季节变化，这些货物出现短缺时再投放市场。显而易见，这种经营理念与“尽其阳节盈吾阴节，而后夺之”的用兵谋略实为一脉相承、神韵相通。

战国时期的白圭，先后在魏国和秦国为官。他没有什么丰功伟绩载入史册，唯有经商致富的“治生之术”流传百世。和范蠡一样，他的“治生之术”强调“乐观时变”，依据对年岁丰歉的预测，“人弃我取，人取我与”。看准时机后当机立断，“趋时若猛兽鸷鸟之发”。他虽然没有用兵打仗的经历，但在经营活动中十分注意运用兵法，要求自己像商周两朝的著名谋臣伊尹、吕尚那

样精于谋划，像春秋战国时期的著名武将孙子、吴起那样灵活用兵，像战国年间的著名政治家商鞅那样严于执法。他认为，一个人如果没有将军的气度，“智不足与权变，勇不足以决断，仁不能以取予，强不能有所守”，则掌握不了“治生之术”，不能在商场上成就大业。

两位经商之祖的理论和实践证明，战场和商场之间并没有不可逾越的鸿沟，两者在形态上虽然有所不同，在实质上却有一定的共性。这种共性就在于，无论战场还是商场，都是人类竞争活动的场所，都具有竞争性、对抗性，都需要通过斗智斗勇，运筹帷幄以决胜于千里之外。战场无疑是竞争性、对抗性表现最为激烈的场所，兵家战将在战争实践中总结出来的各种谋略集中了人类竞争的最高智慧，这些智慧不仅在战场竞争中可以导演出克敌制胜的精彩活剧，而且在商场竞争中也足以指导人们灵活经营，取利天下。正因为两者之间的这种渊源，以致战争智慧常常备受商家青睐，并自觉运用于商场竞争活动之中，成就宏图伟业。无怪乎范蠡、白圭以兵法为商法、以战道行商道，均得以家财累万，成为一代商神。

二、战道与商道的现实运用

随着市场经济的飞速发展，商场竞争日趋激烈，战场与商场、战道与商道、兵家与商家的联系更为紧密。翻开近 25 年来中国本土企业发展史，可以发现：改变了中国人的生活、创造了我们这个繁荣时代的中国企业家中，许多人都有过从军的经历：联想的柳传志、华为的任正非、华润集团的宁高宁、万科的王石、华远的任志强、广厦集团的孙广信、科龙的潘宁、杉杉集团的郑永刚、宅急送的陈平等，可谓星光灿烂。据统计，截至 2004 年底，以营业额计，在中国排名前 500 强的企业中，具有军人背景的总裁、副总裁就有 200 人之多。

这些军人企业家之所以能够在市场经济的摔打中脱颖而出，与他们身上军人的素质，军人的气质、胆略、胸怀、抱负等密切相关。柳传志曾说：“企业成功跟我有一定的关系，但不是全部；这一定的关系之中，跟我在军队里养成的性格又有一定的关系。”这种性格集富于理想、行动坚决、意志坚定、团队精神、勇于献身、遵守纪律、善于创新等素质于一体，从而使他们自觉或不自觉地以军人的思维、军人的方式、军人的意志分析和处理经营中的各种问题，善于战略谋划，长于战役指挥，勇于战斗攻坚，精于治理团队。

放眼世界，这一现象并非中国所独有，美、日等发达国家也十分普遍。就日本而言，第二次世界大战结束后，日本经济濒临崩溃，企业家纷纷寻求振兴之道，一部分人向西看，学习西方的经营理念和模式；一部分人向东看，吸取

中国的传统的谋略,《三国演义》《三十六计》《孙子兵法》^①成为他们必读的教科书,甚至出现“兵法经营管理学派”。松下电器创始人松下幸之助坦承,其之所以能够白手起家,重要原因之一是受益于《孙子兵法》。他运用孙子的“择人任势”思想,任人唯贤,驾驭市场,从而能够由1918年的100日元起家,发展成为当今拥有130多家工厂、地跨五大洲的“松下王国”。他明确要求公司职员:“中国古代先哲孙子,是天下第一神灵。我公司职员必须顶礼膜拜,对其兵法认真背诵,灵活运用,公司才能兴旺发达。”

在美国,有人认为,美国最大、最优秀的“商学院”不是哈佛,不是斯坦福,而是西点军校。第二次世界大战以来,西点军校培养出来的董事长有1000多名,副董事长有2000多名,总裁有5000多名。

当今世界上许多创业企业家都出身于军人,如众所周知的麦当劳、肯德基的创始人。已连续4年位居世界500强首位的沃尔玛,其创始人山姆·沃尔顿是拿着5000美元复员费开始组建第一零售帝国征程的。20世纪90年代初,海湾战争结束后,与日本企业较量并已经重振美国企业雄风的通用公司董事长杰克·韦尔奇决定:每年选拔200名退役军官充实企业中层以下管理队伍,并且要求通用公司各级管理者要逐批到西点军校接受军训。他认为:“军队的管理改变了当代的商业习惯。”^②

毋庸赘言,商家与兵家的联系源远流长,而且战道有益于商道也是不争的事实。可以预见,随着市场竞争白热化的发展,将会有更多商家青睐战道,用兵法进行经营和管理。

三、战道与商道的本质区别

必须指出的是,真理向前多迈半步就成了谬误。我们可以说“商场如战场”,却不宜说“商场是战场”,一字之差反映着本质之别。战场与商场虽然有许多相似、相通之处,但是战场与商场毕竟不是一码事,两者有着本质的不同:战场上讲究你死我活,以流血牺牲的方式打败对方;商场上常讲究共赢共荣,以和平竞争的方式寻求共同发展。因此,切不可简单地把战场上的那一套全盘移植到商场,也切不可把兵法中那些置人于死地的险招直接运用到商法之中。如《三十六计》中的“借刀杀人”、“隔岸观火”、“趁火打劫”、“笑里藏刀”等等,如果不理解其深刻内涵,而仅仅按照字面意思直接用于商场的和平竞争之中,无疑将毒化市场,损害他人,葬送自己,聪明反被聪明误。江苏

① 本书所引用的《孙子兵法》,以中华书局《十一家注孙子》为底本。

② 摘引自张建军《谁是中国最有效率的组织?》

无锡阿科力化工有限公司董事长朱学军结合自身在市场经济中遇到的种种烦恼，撰写了一篇题为“乱用三十六计——对企业诚信的杀伤”的论文。文中列举了当代市场竞争中滥用《三十六计》之类谋略的种种现象，认为这些现象导致企业诚信的严重缺失和整个市场秩序的混乱，因此要慎用传统谋略。应当说，这篇文章所提出的问题具有普遍性，提醒人们在商场竞争中如何正确地学习谋略，合理地运用谋略，在培育市场的同时不断地获取智慧带来的红利。

毛泽东同志在读欧阳修编的《新五代史》时有过两次批注：兵书多坏事，少读为佳，（兵书）略通可以，多则无益有害。作为一位具有丰富战争实践经验和高超军事理论思维的伟大军事家，他的这些批注绝非随手圈点，其中自有深刻含义。中国古代兵书流传至今仍有2万多卷，大多数人穷其一生也是读不完的。而且兵书的瀚海中也有浮萍杂草，泥沙掺杂，如同今日图书市场一样，传抄剽窃之作比比皆是，雕虫小技、阴谋诡计之作混迹其中，真正的精品却屈指可数。因此，兵书确实读多无益，伪书、糟书读多了反而容易把经念歪，纵使满口经典名言，也只能纸上谈兵，中听不中用。显然，毛泽东并不是反对读兵书，而是强调要增强实践经验，强调读兵书就要读那些流芳百世的经典之作。毛泽东最欣赏的兵书就是《孙子兵法》，在延安窑洞中为撰写《论持久战》《论中国革命战争战略问题》作准备时，曾两次派叶剑英到西安购买《孙子兵法》；秉烛夜读，并将孙子的许多思想精华吸收到自己的宏伟篇章之中，灵活运用于指导中国革命战争实践。

《孙子兵法》确实是一部值得人们反复研读的经典兵书。明代兵学家茅元仪曾说：“前孙子者，孙子不遗；后孙子者，不能遗孙子。”这是一个非常精辟的评价，一语点明了《孙子兵法》的宝贵价值和历史地位、深远影响。“前孙子者，孙子不遗”，说的是孙子在撰写《孙子兵法》过程中充分研究了前人的兵学著作，广泛吸收众家之长，不使其遗漏，从而形成集大成之作。《孙子兵法》全书不足6000字，却涵盖了战争主要阶段、主要方面、主要问题的基本规律、基本原则和思维方法，全方位集中了人类战争智慧的宝贵精华，堪称大智大谋。正因为这个原因，才导致“后孙子者，不能遗孙子”，即后世兵家战将无不学习《孙子兵法》，运用孙子智谋，谁也不能忽略这部兵书。即使历史的车轮驶入21世纪，身处信息时代的人们仍然“不能遗孙子”。正如法国海军上将拉克斯特所指出的，《孙子兵法》所描述的那些方法和计谋，既适用于小小的战争，也适用于重大的政治抉择。所有领域的领导者（从企业领导人到政治家和军队统帅）都会发现对自己很有用处。换言之，不仅军事家不能遗孙子，而且企业家、商家也不能遗孙子。

就企业家、商家而言，借鉴中国传统谋略文化，以兵法进行经营，就应当多读、精读《孙子兵法》这样的大智大谋之作，充分吸取其中的治国之宏韬、

战胜之大略、理军之良方，并与现代先进的企业经营理念、市场竞争方式、生产管理模式有机结合，使战道与商道的结合相得益彰。

美国著名管理学家乔治在《管理思想史》一书中说得好：“你想成为管理人才吗？必须去读《孙子兵法》。”作为《孙子兵法》的正宗传人，我们更有理由说：“你想赢得商场竞争吗？赶快正确而灵活地运用《孙子兵法》！”

绪论：奇人、奇书的悬疑

《孙子兵法》在当今的中国几乎无人不知、无人不晓，都知道它是中国古代最有名的一本兵书，其中包含有许多奇谋妙计。特别是近些年，人们通过各种媒体看到，这部具有 2500 多年历史的“老古董”，居然被当代美国军人请到了海湾战场上——美国海军陆战官兵每人行囊中都装有一本《孙子兵法》，临阵学习。同时还看到，这篇仅有 5000 多字的“小文章”居然被日本的“经营之神”——松下幸之助视若天下第一神灵，要求公司职员认真背诵、灵活运用。我们许多中国人以有这样的祖先、这样的奇书而自豪的同时，不禁产生一系列疑问：《孙子兵法》究竟有什么奥秘？它能够在当今的战场、商场，甚至赛场、职场上给人们支招吗？书中的那些奇谋妙计现在还管用吗？

要回答这一系列问题，我们必须首先走近孙武，走进孙武生活的年代，追溯孙武奇特的人生轨迹，探索《孙子兵法》充满神奇魅力的奥秘。

一、《孙子兵法》成书之谜

孙武，姓孙，名武，字长卿，生长于齐国，成名于吴国，是春秋时期一位十分神奇的人物。他的军事谋略充满奇思妙想，给人以深刻的启迪和无限的想象。长期以来，他写的《孙子兵法》被人们誉为“兵家宝典”、“智慧宝库”、“军事教科书”等等，还有的人称它为“千古奇书”。那么，这是一本什么样的神奇兵书？撰写这本兵书的孙子究竟是孙武还是孙臆？这本兵书究竟有些什么奇特之处？这些都是长期悬而未解的问题，也是认识孙子，把握《孙子兵法》精华的关键。

（一）《孙子兵法》的作者究竟是谁

从表面上看起来，这似乎不是个问题。《孙子兵法》，顾名思义，它的作者不就是孙子吗？可是，春秋战国时期中国历史舞台上曾经有两位著名的军事家都叫“孙子”，一位是春秋末期吴国的孙武，一位是战国中期齐国的孙臆。两人生活的时间相差 160 年左右，而且一个在吴国，一个在齐国。那么，写《孙子兵法》的这位“孙子”究竟是孙武，还是孙臆呢？这个问题不仅今天有些人弄不太清楚，而且早在 1000 多年前就有许多人弄不清楚了。为什么弄不清楚呢？因为，历史上不仅有两个“孙子”，而且有两部姓孙的人写的兵书，



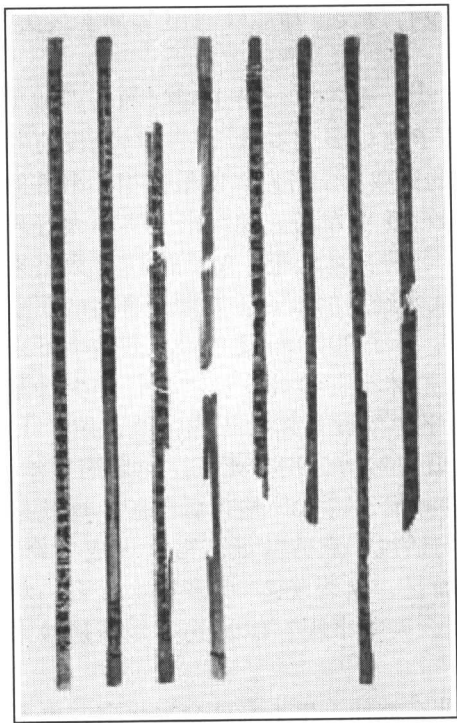
孙武画像

一部叫《孙子兵法》，一部叫《孙臆兵法》。如果两部兵书都一直流传到今天，就不会有弄不清楚作者的问题了。《孙子兵法》的作者是谁，《孙臆兵法》的作者是谁，只要一翻首页就清楚了。不幸的是，东汉以后《孙臆兵法》就失传了，只有《孙子兵法》流传于世。这样一来，人们虽然知道有两个大军事家都叫“孙子”，却只能见到一部姓“孙”的兵书。于是争论就来了，文人们就开始打起文墨官司来。综合起来，大体有三种意见：第一种意见认为，既然司马迁在《史记》中明确记载孙武以兵法十三篇见吴王，那么《孙子兵法》的作者就是

孙武而不是孙臆，孙臆另有兵书，那就是《孙臆兵法》。这是主流意见。第二种意见认为，专门记载春秋时期历史的史书《左传》中根本就没有记载孙武这个名字，因此历史上没有这个人；或者说，孙武和孙臆其实是一个人。古时候的人起名字比我们现在复杂，那时候，一个人不仅有姓，有名，还有字和号。根据这种习惯，人们推测：武是其名，而臆是其绰号，孙武、孙臆其实就是一个人。既然是同一个人，那么《孙臆兵法》与《孙子兵法》也就是同一本兵书了。第三种意见则来了个折中，认为《孙子兵法》最初由孙武撰写，但是没有写完，然后由他的徒子徒孙们不断补充，最终由孙臆完成。那么，究竟哪一种说法更为合理呢？

千百年来，人们围绕这一问题长期争论不休，公说公有理，婆说婆有理，可又谁都说服不了谁，一直僵持着、争论着，形成了一个千古悬案。可是，1972年一个偶然的考古大发现，竟然一下子破解了这个千年悬案。

这是一个怎样的考古大发现呢？那是1972年4月10日，在山东省临沂银雀山的一个基建工地中挖掘出了一座汉武帝时期的古墓。当时，卫生局想修建一个地下室，在挖掘的时候发现了一个古墓，逐渐挖开之后，发现了一个大棺材。古代棺材一般是外层为槨，里层为棺。按照国家文物挖掘规定，凡是发现古墓都要报告当地文物管理部门。施工单位的文物保护意识还比较强，报告了山东省文物管理部门。很快，有关专家就赶到了现场，要求保护棺槨，不要破坏。但是为了看看里面究竟有些什么宝贝，他们在槨板上凿了一个洞，然后伸手进去摸，里面全是泥水，费了很大的劲才摸出来一些漆器和陶器。同时，还



《孙子》竹简残片

这部兵书的作者究竟是谁。

考古人员经过种种去污处理，很快就辨认了大多数竹简上的文字，发现竹简上撰写的内容大多是兵法战策，其中大量竹简竟然分别清清楚楚地写有《孙子兵法》和《孙臆兵法》；一部分竹简上记载了孙武与春秋末期吴王阖闾的对话内容，另一部分竹简上记载了孙臆与战国中期齐威王的对话内容。事实胜于雄辩：两部兵书同时出土，证实了历史上孙武、孙臆确实各有其人，并且各有兵书传世，孙武是《孙子兵法》的作者，而孙臆则是《孙臆兵法》的作者。这样一来，原先的争论——什么孙武与孙臆是同一个人的说法；孙武写前半部，孙臆写后半部的说法，都不攻自破了，持续千年的悬案终于有了明确的结论。

读到这里，可能有人要问，那么孙武和孙臆都姓孙，他们之间有没有亲缘关系呢？从历史记载来看，他们两人确实是亲戚，孙臆是孙武的后代，大概是孙武的第六代子孙。

（二）年轻的孙武为什么能够写出《孙子兵法》

《孙子兵法》的作者问题解决了，可是还有另一个问题，也是人们长期百

带出来一些粘满稀泥的细长条之类的东西；有的人以为是草，随意甩在一边。这时，有个名叫吴九龙的专家注意到这些所谓的“草”，长短都差不多，两边都很整齐，很像是竹片。拿起来细看，上面居然还有用黑墨写的“吴王问”等字样。吴先生十分兴奋，立刻断定这不是草，是竹简！

竹简是春秋战国时期人们用来写字的工具，文章、书稿，都写在竹简上。东汉时期蔡伦发明了纸张，方便多了，于是人们逐渐用纸写东西而不用竹简了。大概从魏晋时期开始，竹简彻底在人们生活中消失，至今已经 1700 多年。现在一下子发现了一大批，共有 7000 多枚，自然是一个震惊世界的大发现。然而，更让人兴奋的是，这一发现居然一下子解开了一个人们争论了千年的疑问。什么疑问呢？那就是《孙子兵法》

思不得其解的：为什么孙子那么年轻，又没打过仗，却能够写出《孙子兵法》这种博大精深的兵书呢？

据《史记》记载，孙子带着《孙子兵法》十三篇到吴王阖闾的宫殿觐见吴王的事情发生在公元前512年。当时孙子究竟多大岁数呢？司马迁没有写明，其他史书上也没有关于孙子出生年月的记载。学者们只能根据相关事件的时间记载推断，一般认为当时的孙子应当在25岁左右。说起来确实不太好理解，20岁出头的小伙子，又没有打过仗，可谓乳臭未干，怎么能写出兵书来呢？一般来说，写兵书的人应当是有丰富战争经历的人。比如世界著名的军事理论家克劳塞维茨，普鲁士人，13岁参军，打了20多年仗之后才开始坐下来写兵书，当时大概三十八九岁，而且身居柏林军官学校校长之职，授少将军衔。即使有如此丰富的战争经历并直接从事军事教学领导工作，他也用了12年的时间才完成初稿，还没有来得及修改就忽然得疟疾病死了。死后第二年，也就是1832年，他的夫人玛丽根据丈夫的嘱咐，将书稿整理后出版，这就是现在享誉世界的军事名著《战争论》。换句话说，克劳塞维茨写完《战争论》初稿时已经50岁出头，比孙子大一倍。而且，立著晚2200多年。这么一对比，恐怕就更不可思议了：孙子哪来的那么大本事呢？他的兵书是不是抄来的呢？

从一系列历史记载来看，孙子并不是什么神仙，生下来就会写兵书，也不是文抄公，把别人的东西抄来当作自己的成果。其实他的兵书并不是短时间完成的，而是经历了一个比较漫长的孕育和形成的时期。形象地说，《孙子兵法》是“十月怀胎”在齐国，“一朝分娩”在吴国。

为什么说《孙子兵法》“十月怀胎”在齐国？主要有两个方面的原因。

一是因为他深受齐国兵学文化的影响。孙子最初是齐国人。春秋时期的齐国是一个兵学大国，尽管战乱频仍，但是文化发达，特别是军事文化发育很早，有一系列著名的军事家，也有一系列著名的军事著作。著名的军事家有姜太公、齐桓公、管仲、司马穰苴等等，而著名的军事著作有古本的《太公兵法》《司马法》等等。孙子就生活在这样一个军事文化大国之中，深受兵家思想的影响。更重要的是，孙子还天天生活在战乱环境之中。据《春秋》记载，在春秋时期242年间爆发各种战争480多次，平均每年两次。这使得孙子对战争有着切身的体会和直观的认识。

二是因为他深受军事世家的熏陶。孙子不仅生长于一个军事大国，而且出生于一个军事世家。他的曾祖父、祖父都是善于带兵作战的将领。其实，孙子的家族最初不姓孙，而姓陈，是西周时期陈国的后代。后来陈国的一位公子因为逃避宫廷迫害逃到齐国，并改姓田，此后逐渐进入齐国上层社会，发展壮大田姓家族。那么怎么又改姓孙了呢？这就缘于孙子爷爷所立下的赫赫战功。公