

美国《财富》杂志倾力推荐

战争往往最能体现出人类的最高智慧

战争 的33条战略

[美] 罗伯特·格林 朱斯特·艾尔弗斯 著
邓继好 周小进 译

THE 33
STRATEGIES OF WAR



中国出版集团
东方出版中心

战争 的33条战略

[美] 罗伯特·格林 朱斯特·艾尔弗斯 著
邓继好 周小进 译

THE 33 STRATEGIES OF WAR

中国出版集团
东方出版中心

图书在版编目(CIP)数据

战争的 33 条战略 / (美)格林(Greene, R.), (美)
艾尔弗斯(Elffers, J.) 著; 邓继好, 周小进译. —上海:
东方出版中心, 2007.9
书名原文: The 33 Strategies of War
ISBN 978-7-80186-741-4
I. 战… II. ①格…②艾…③邓…④周… III. 军事战略—
通俗读物 IV. E81-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 132631 号

Copyright©Joost Elffers Books LLC
Chinese Translation Copyright Arranged with Beijing
DDDream Cultural Media Inc. 2007
著作权合同登记号 图字:09-2007-461 号

ZHAN ZHENG DE 33 TIAO ZHAN LÜE

战争的 33 条战略

著 者 (美)罗伯特·格林 (美)朱斯特·艾尔弗斯
译 者 邓继好 周小进
总 策 划 刘国辉
责任编辑 梁 惠
特约编辑 何 骏 张京涛
出版发行 东方出版中心(上海市仙霞路 345 号 200336)
新华书店总店全国总发行
印 刷 保定市中国画美凯印刷有限公司
开 本 700mm×1000mm 1/16
印 张 25.875
字 数 440 千字
版 次 2007 年 9 月第 1 版
印 次 2007 年 9 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978-7-80186-741-4
定 价 38.00 元

版权所有 侵权必究

译序

《孙子兵法》开篇即说：“兵者，国之大事，死生之地，存亡之道，不可不察也。”这是说战事、战略、战术关系到国家民族的生死存亡。关于对抗的学问和技能——从打斗技能、战役技术，到后来的战斗战略、综合对抗、合作战略——已经发展为一门成熟的科学，包含古今中外的各种理论和实例，也融合了政治、经济、意识形态等其他领域的知识积累和发展动向，已经远远超出“两军对垒”的狭隘范畴。

然而，近代商业社会的发展，让军事战略科学有了一个意想不到却又合情合理的延伸。那就是，将军事领域的理论和实践转用到商业竞争和人际交往之中。在一个把“商场如战场”当作口头禅的时代，军事战略理论和实践在商业上的确能够起到借鉴作用。据说日本某些公司鼓励员工阅读《三国演义》和《孙子兵法》，便是最好的证明。在这种背景下，一些重要的战略典籍也获得了新的意义。很多作者根据当下的经济现实和商业发展态势，从这些典籍和历史实例中萃取出某些方法和规律，希望读者能够将之运用于商业实践。但是，真要做到这一点并不容易，作者至少应该具备两个重要条件。第一是对典籍和历史的理解和熟悉；第二是对当下经济和商业环境的了解和把握。不具备这两个条件，写出来的东西就会牵强附会，要么成为对战略经典的憋足注脚，要么成为对当前商业趋向的简单描述，自然不可能让读者有所借鉴。

本书作者罗伯特·格林是具备这两个条件的。首先，他具备惊人的史学知识，对各种战略典籍的熟悉也远非一般作者所能。读者只要翻翻这本书中所讨论的各种典籍和实例，就会发现这一点。远到公元前4世纪的希腊，近到越南战争和伊拉克战争，格林用来都得心应手，对战事的细节和脉络了如指掌。他能够跨越文化、地域和实践的限制，熟练引用东西方的各种实例。格林是个美国人，但他对欧洲文明和历史的了解令人钦羡；出人意料的是，他对东方文化也非常熟悉，对中国、日本和印度

的历史也有着深入的了解。因为有了渊博的史学知识,格林就能够从不同地域、不同历史时期提取相似的案例加以比较和分析,从而得出新的结论。比如在第1章解释如何克服自我、找出主要敌人的时候,他就运用了古希腊色诺芬带领希腊人离开波斯、英国撒切尔夫人的政治策略、赫尔南多·科特斯入侵墨西哥、好莱坞制片人环球影片公司总裁哈利·科恩的管理策略等例子。

其次,格林对当前经济环境、商业操作、公司管理困境、企业家心态等都有切身的了解。此前他曾写过《权力的48条法则》一书,产生了巨大影响,为他赢得了“当代马基雅维利”的美誉。格林经常在世界各地旅行,为各大公司做讲座和培训,提供决策咨询和解决方案,因此对当前的商业机构、决策、竞争环境、管理等都非常熟悉。这一点也是一般作者所难以做到的。读者只要在网上看看格林本人的博客,就很容易体会到他对当前商业环境的了解程度。

除了对历史知识和当下需要的了解之外,格林在本书中还体现了同类书籍难以企及的亮点。

第一,叙述的故事性和文学性。格林不仅具有学者的视野和历史学家的知识,还具备优秀的作家品质,也就是讲故事的能力,比如在援引拿破仑的一场战役时,格林在文中有如下描述:

他(拿破仑)躺在铺满整个地板的德国、瑞士和意大利巨型地图上。桌子上堆满了侦察报告。数百张的卡片分类装满几个盒子……还自言自语地揣摩着各种进攻和反攻的转换……他将巨型地图铺在地板上,在意大利战场的中心马伦戈镇边上扎了根针说:

“我要在这儿打败他。”

这种小说家的笔触——流畅的语言、细节的运用、鲜明的人物、叙事节奏的把握和对话的表现力——让该书趣味横生,决不像一般战略书籍那样尽是枯燥无味的说教。

第二个亮点是格林不仅能把战略用于军事、政治、外交和商业,还能够洞悉人类心理。这一点是格林所有作品的特色(他的第2本书《诱惑的艺术》最能体现这一点),他具备的心理学知识和丰富的经历使他的作品具备了人性的深度,难怪他在序言中自信地说有些战略可以运用于读者的“日常生活”。

本书第三个亮点是新颖的结构安排。全书共分为5篇33章,每章论述一个具体的战略及其运用。每章大体包括“引言”、“历史案例”、“解读”、“战略要点”、“意象”、

“权威论断”、“逆转”等几个部分,在页边还添加了相关引文,和文中的实例互为印证。这样在战略的解释和实例的运用上达到平衡。其中“意象”部分以某个具体事物和景观作为比喻,让读者一眼就能看出全章主旨,体现了格林在结构安排上的独具匠心。

正是由于以上这些特点,格林的这本书才能够广受读者欢迎。不过作为翻译者和读者,我们最后还是要指出来:战略,尤其是对抗性的战略,无论运用在军事、商业还是日常交往中,都应该有个限度。这个限度,用我们比较熟悉的话来说,一是“道”、“仁”。《孙子兵法》列“五事”,首要的便是“道”;二是“俭省主义”,所谓“不得已而用之”。在一个和平与发展的年代,书中少数观点似乎过于极端,相信读者慧眼自能鉴别。

邓继好、周小进

2007年7月于上海

前言

我们所处的文化鼓励公平待人、融入团体、与人合作等价值观念。我们很小的时候就受到教育，公开挑衅、咄咄逼人之辈在社会上要付出代价：不受欢迎、被人孤立。这些和谐、合作的价值观念以各种方式确定下来，有时隐秘，有时不太隐秘——通过教人成功的各种书籍；通过成功人士向公众展示的平易近人的外表；通过渗透于公共空间每个角落的是非观念。问题是我们的训练和准备都是为和平而做，但却没有准备好迎接真实世界中我们必须面对的事情——战争。

这种战场存在于几个层面。最明显的情况是，我们的对手就在对面。世界竞争日益激烈、手段更加残酷。在政治、商业甚至艺术领域，我们都面对对手，在竞争过程中，他们几乎会不择手段。但是，更麻烦、更复杂的情况是，我们要和同一阵营的对手作战。有些人表面上玩着团队的游戏、表现出友好可爱的模样，背地里却在暗害我们，利用团队谋取自己的利益。还有一些人更难发现。他们玩着消极进攻的微妙游戏，要么说好帮你却不守诺言，要么将你的内疚感作为秘密武器，表面上一切都似乎风平浪静，但实际上却是人人为己，每个家庭、每种关系莫不如此。文化也许会否认这一事实、呈现出更加祥和的图画；但我们都知道，都能感受到，我们身上还带着战争的伤疤。

倒不是说我们和我们的同事都是野蛮的动物，辜负了和平、无私的美好理想，而是说我们自己无法改变自身。我们都有攻击的冲动，不能置之不理，也无法压抑。过去，个体的人可以指望团体——国家、家族、公司——来照顾他，但现在情况不一样了；在这个冷漠的世界里，我们首先必须考虑的，就是我们自身和我们自己的利益。和平和合作的理想不切实际且违反人性，而且会令我们疑惑。我们需要的不是这些，而是切实有效的知识，帮助我们处理冲突、应对每天都会面临的战斗。这种知

那些希望和平的人应该为战争作好准备。

——韦格蒂乌斯

(战略)不只是科学:它是将知识运用于实际生活,是能够根据不断变化的形势来修正最初指导意见的思想进程;它是在极端困难形势下形成的行为艺术。

——赫尔穆特·冯·毛奇

“好吧,我的孩子,运用你的战略,夺取你的战利品。战略将使伐木人拥有的不仅是力量。战略使舵手保持航向,任它狂风肆虐。战略为御者赢得行军。一名信任自己马车的马夫,一路上可以不加控制,信马由缰。但如果一个懂得用更少的战马赢得战争的人,就会瞄准目标,抄近道,从一开始就勒紧缰绳,紧盯领头者。”

——《伊利亚特》,荷马

对于一个通过本我自主的人,本我就是他的朋友;而对于一个不能够自主的人,本我就像战争中的敌人。

——《薄伽梵歌》,印度

识不是教我们如何强悍地获得想要的东西,或者如何保护自己,而是教我们如何更加理智、更有策略地应对冲突,教我们引导进攻的冲动,而不是否认或者压抑它。如果有理想的话,那应该是战略斗士的理想:通过灵巧、机智的行动,处理困难的形势,应对难以对付的人。

很多心理学家和社会学家都认为,正是通过斗争,问题才得以解决,真正的差异才得以调和。我们不可避免地会遇到冲突,我们成功或失败的根源,就在于我们是否能够应对这些冲突。人们常见的处理方法是回避冲突、发泄情绪或者采用狡猾隐秘的手段,从长期来讲,这些方法都是没有效果的,因为缺乏自觉的、理智的控制,常常会让形势更加恶化。战略斗士采用的是不同的方法。他们预先考虑自己的长远目标,决定哪些战斗可以避免、哪些应该参与,他们知道如何控制和引导自己的情绪。如果被迫参战,他们会采用迂回、间接的方式,让自己的行动难以预料。这样,他们可以保持这个政治年代如此重视的和平外表。

这种理性作战的理想来自于有组织的战争,战略的艺术也发源、发展于此。一开始,战争是谈不上什么战略的。部族之间的战争非常残酷,那只是个人用来展示英雄气概的暴力仪式。随着部族逐渐扩大,演变为民族、国家,人们开始明白战争还有很多隐藏的代价,盲目打仗会筋疲力尽、自我毁灭,就算打胜仗也不例外。战争要打得更加理智。

“战略(strategy)”一词来自古希腊语“strategos”,字面意思是“军队的领袖”。从这个意义上看,战略就是军事领导艺术、指挥整个战争的艺术,决定采用什么阵形、在什么样的地形上作战、如何调遣军队以获得优势,等等。随着知识的积累,军事领袖们发现,思考得越多、计划越超前,胜利的可能性就越大。运用新的战略可以以少胜多,就像亚历山大大帝打败波斯人一样。聪明的对手往往都使用战略,于是就产生了不断向上的压力:一名将军要获得优势,必须比对方更好地运用战略,必须更加间接、更加机智。随着时间的推移,人们发明了更多的新战略,军事领导的艺术也更加复杂、

更加成熟。

尽管“战略”这个词起源于希腊,这个概念却在各个文化的各个阶段都出现过。如何处理战争中不可避免的意外情况、如何制定最高的计划、如何最好地组织军队——关于这些问题的论述,从古代中国到现代欧洲的战争手册上都能找到。成吉思汗、拿破仑和祖鲁国王沙卡都用过反击、侧翼进攻、围攻、佯攻等战略。总体来讲,这些原则和战略是一种普遍的军事智慧、一套可以变化的模式,能够增加打赢战争的机会。

在这些人当中,也许最伟大的战略家要算《孙子兵法》的作者孙子。这本书大约写于公元前4世纪。随后数个世纪里发展出来的所有战略模式和原则,几乎都能在这本书里找到雏形。这些战略的共同点——实际上在孙子看来也就是战争艺术本身——就是尽量打胜仗,并且不流血。战略家可以利用对手的心理弱点,引诱他进入险地,促使他产生沮丧和慌乱的情绪;通过这些手段,战略家能在对手投降之前先从心理上打败他。用这种方法获取胜利,代价要小得多。少伤人命、少用资源却能够打胜仗的国家,往往是能够长久繁荣的国家。当然,大部分战争打得都不够理智,但是历史上也有些战争能够遵循这个原则,比如“征服非洲的西庇阿”在西班牙的战斗、拿破仑的乌尔姆之战等,这些战役与众不同、成为典范。

战争不是与其他社会活动无涉的独立领域。这是个典型的人的领域,有人性中最美好的,也有人性中最肮脏的。战争还能够反映社会的趋向。战斗中越来越多地使用反传统的、下流的战略——游击战、恐怖战,就反映了这个几乎无所不能的社会中的类似趋向。无论传统的还是反传统的,在战争中证明有效的战略都是建立在永恒的人类心理之上的;而军事上的大失败则告诫我们人性的愚昧和人力的局限。战争中的战略理想——高度理性、情绪平衡,努力通过最少的流血和最小的资源消耗赢得战争——在我们的日常斗争中意义重大。

尽管身为战神,但(雅典娜)并没有从战争中得到快乐……她宁愿通过和平手段解决纠纷和维护法律。但她无暇顾及和平,所以常常不得不求助于宙斯。她的仁慈无与伦比。……但一旦参与战斗,她绝不会战败,即使是和阿瑞斯交手,因为她的战术和战略要远胜于他;那些睿智的战将们也都向她征询计策。

——《希腊神话》,罗伯特·格雷斯

反对战争认为:战争使胜利者愚昧,失败者恶毒。赞同战争认为:由于这两种结果的出现,战争野蛮化了,而这更符合自然规律;战争是人类文化的冬天或者休眠,从战争中走出来的人类更加强大,无论是善是恶。

——尼采

没有战争,人类就会安于舒适与富有,就会失去创造伟大思想和感知的能力,人们就会变得愤世嫉俗并沦落到愚昧不化的地步。

——费奥多·陀思妥耶夫斯基

很多人受时代观念的影响，认为有组织的战争总是野蛮的——是人类过去暴力的残留，要一劳永逸地取缔。他们会说，在社会上运用战争的策略，是阻碍文明的进步、鼓励冲突和争斗。这个世界上的冲突和争斗难道还不够吗？这种观点非常诱人，但毫无道理。社会上乃至整个世界上，总有人比我们更加好斗，他们会不择手段、想尽办法达到自己的目的。我们必须保持警惕，必须知道面对这种人该如何自我保护。如果我们被迫屈服于这些有力量、有心机的人，也无助于推进文明的价值。实际上，在狼面前充当和平主义者，正是无数悲剧的起因。

圣雄甘地把非暴力提升为社会变革的强大武器。他晚年有一个目标：赶走危害了印度数个世纪的英国贵族。英国人是聪明的统治者。甘地明白，要使非暴力手段生效，就必须使用最高的战略，必须做充分的思考和计划。他甚至称非暴力为新的作战方法。要宣扬某种观念，哪怕是和平与反战的观念，你都必须愿意为之而战、付出行动——说说空话、感觉良好是远远不够的。一旦目标确立，你就进入了战略的领域，战争和战略有一条铁的逻辑：如果你需要或者渴望得到什么东西，你必须准备为之而战，并且能够为之而战。

还有一些人认为，战争和战略从根本上讲只是男人的事情，尤其是那些好斗的人或者权力精英分子。他们会说，研究战争和战略是一件男性的、精英主义的、压抑性的事情，是争夺权力的一种手段。这种观点是危险的废话。一开始，战略的确只属于少数人——将军、部属、国王、一小部分朝臣等。这些人认为，士兵们不应该学习战略，因为那在战场上对他们没什么帮助。而且，如果士兵掌握了这种实用的知识，可能会更好地组织兵变或叛乱，因此教授士兵战略是不明智的。殖民主义时代进一步巩固了这条原则：欧洲殖民地的本地人被征入西方军队，做了不少警务工作，但就算那些升到较高位置的人，也不许学习战略知识，因为殖民者认为这太危险了。继续把战略和战争艺术只作为一项专门的知识，其实正是中了精英分子和权力阶层的圈套，他们最擅长分而治之的策略。如果战略是实现目标、把观念用于现实的艺术，那么，它就应该得到传播，尤其是传统上不允许学习战略的那些人，包括妇女。几乎所有民族的神话中，伟大的战争之神都是女性，包括古希腊的雅典娜。女性对战略和战争缺乏兴趣，其原因不是生理上的，而是社会的、政治的。

与其抵制战略的引力、否认理性战争的价值，或者以为运用战略不够体面，倒不如承认它的必要性。长期来看，掌握这门艺术只会让你的生活更加平静，更有成效，因为你会知道如何玩这个游戏、如何不用暴力赢得胜利。忽略这门艺术只会导致混乱而徒劳的生活。

以下是六种理想状态，若要把你自己变成日常生活中的战略斗士，应以它们为目标。

剥离情绪因素,看到事物的本来面貌。在战略中,你应该把对事件的情绪反应看作一种疾病,需要加以治疗。恐惧会让你高估敌人,在行动中过于保守。愤怒和急躁会让你做出鲁莽的行为,减少回旋的余地。过度自信,尤其是成功后的过度自信,会让你走极端。爱 and 好感会让你盲目,无法识别表面友好者的背叛行为。哪怕最少量的情绪,也会影响你对事件的看法。要认识到情绪的影响是无法避免的,要在情绪发生时注意到它并做相应的弥补,这是唯一的治疗方法。成功的时候,要特别谨慎。愤怒的时候,不要采取行动。畏惧的时候,要知道你可能会夸大了眼前的危险。战争要求最高程度的现实主义,要求看到事物的本来面貌。你越能限制或弥补你的情绪反应,就越靠近这种理想状态。

通过行动判断他人。战争的精彩之处在于,即使口若悬河也不能否认战场上的失败。一位将军带着队伍打了败仗,白白牺牲了许多性命,历史就会这样看待他。你必须努力把这个无情的标准用于生活,通过别人行为的结果来判断他们:能看见、能度量的行为,为了获取权力而采取的步骤,等等。人们说他们自己如何如何并不重要:人什么都会说,要看他们做了什么,事情不会说谎。你同样要把这条逻辑用于自身。反省某次失败时,你要看看哪些事情本来可以用不同的方法做,该责备的是你自己糟糕的战略,不是对手不公平。你要为自己生活中的好事坏事承担责任。以此类推,你要把别人所做的事情都看作战略行动,看作他们争取胜利的方法。所以,如果有人指责你不公平,想让你感到内疚,跟你谈正义和道德,其实他们只是想在棋盘上占据优势而已。

依靠自己的武装。为了获得成功,人们倾向于依靠看上去简单易学或者经验证明有用的东西。那也许是积累的财富、资源、大量的友军或最新的科技。这是物质的、工具上的考虑。但真正的战略是心理的——是智力而不是物质力量的游戏。生命中的一切都有可能失去,而且一般说来,在某个时刻肯定都会失去。你的财富会消失,最新的装备可能会突然过时,你的友军可能会抛弃你。但如果你的大脑有了战争的艺术,就没有什么力量能够夺走。在危机中,你的大脑就会找到正确的解决方案。**手头有高超的战略,你的行动就会有不可抗拒的力量。**正如孙子所说,“不可胜在己”。

崇拜雅典娜,而不是阿瑞斯。在古希腊神话中,最聪明的神是女神梅第斯。宙斯为了阻止她在智慧上超越自己并摧毁他,就娶了梅第斯,并把她吞食了,以希望汲

取她的智慧。但梅第斯已经怀了宙斯的孩子,即雅典娜女神,最后雅典娜从宙斯的前额出生了。作为两个神的孩子,雅典娜同时继承了梅第斯的聪明智慧和宙斯的斗士精神。她被希腊人视为战争女神,而奥德修斯是她最宠爱的凡人和助手。阿瑞斯是个直率、残暴的战神。希腊人都蔑视阿瑞斯,崇拜雅典娜,因为雅典娜战争打得巧妙、富有智慧。人们对战争的兴趣不在于暴力、残酷、死亡和消耗,而在于理性、实用和不流血而胜的理念。阿瑞斯型的人物是非常愚蠢的,而且容易上当受骗。利用雅典娜的智慧,你就可以将这类人的暴力和攻击反过来去攻击他们自己,使他们的残酷无情成为自我垮塌的原因。就像雅典娜那样,你要提前一步,使自己的战略行动更加间接。你的目标是要将哲学和战争、智慧和战斗融合为不可战胜的一体。

超脱于战场之外。在战争中,战略是调兵遣将的指挥艺术,而战术则是编制军队、应对战场当下所需的技能。我们大多是战术家,而不是战略家。我们深陷冲突之中,想到的只是怎样才能得到我们在战斗中想得到的。战略性地思考则远比这个要难,亦非容易想见。你也许认为自己很富有战略,但多数情况都只不过是富有战术而已。要想获得战略带来的力量,你必须超脱于战场之外,专注于长远目标,摆脱日常斗争中束缚自己的反应性模式,总揽全局。将所有的目标成竹于胸,你就发现决定何时战、何时退是件非常容易的事情。日常的战术决定就变得非常简单和更具理性。囿于战术的人脚步沉重,目光短浅;放眼战略的人脚步轻盈,视野开阔。

将战争精神化。你每天都要面对斗争——这是所有生物在争取生存时都无法回避的现实。但最重要的斗争是和你自己——你的弱点、你的情绪、你洞察能力的不足——之间的斗争。你必须同自己开展持续的斗争。作为生活中的斗士,你将欢迎战斗和冲突,将它们视作证明自己、完善技艺、获取勇气、自信和经验的途径。你不是要压抑自己的怀疑和担忧,而是要直面它们,向它们开战,打败它们。你渴望更多的挑战,欢迎更多的战争。你要练就斗士气质,而这只有通过不断的实践才能够完成。

《战争的 33 条战略》是从战争经验和原则中提炼出来的永恒智慧的精髓。本书的写作意图是使你掌握一些实用知识,以便在对付日常斗争中攻击你的那些人时,可以有更多的选择,并占据上风。

书中的每一章阐述一种战略,意在解决你通常会碰到的一个特定问题。这些问题包括,与身后动机不明的部队作战;多条战线作战,结果浪费精力;受计划与现实之间矛盾的困扰;陷入了无法自拔的境地等。你可以直接阅读适用于解决当下所面

临的具体问题的那一章。但最好是通览所有战略,消化理解、融会贯通后,将其作为自己的精神兵库。即便你只想避免一场战争而不是开展一场战争,只想防守或了解对方意图,许多战略仍然值得一读。但无论如何,这些战略不应当被理解为死板的教条或程式,且不可照搬不误,它们只不过是帮助你在激烈的战斗中独立思考、作出判断的工具,应当将其理解吸收,从内心将自己变成一名战略家。

书中的战略都是从历史上著名将领(如亚历山大大帝、汉尼拔、成吉思汗、拿破仑·波拿巴、沙卡·祖鲁、威廉·特库姆塞·谢尔曼、埃尔文·隆美尔、武元甲)或杰出战略家(如孙子、宫本武藏、卡尔·冯·克劳塞维茨、阿尔登·杜·皮克、约翰·博伊德上校等)的著作或实践中精心挑选的。战略覆盖了从传统战争的基本战略到现代战争的下流战略、非传统战略等各种类型。整本书由5篇构成:同自己作战(如何从意志和精神上为战斗作准备);组织战(如何编制和激励军队);防御战;进攻战;反传统战(下流战)。每一章都释以历史事例,涉及战争、政治(如玛格丽特·撒切尔)、文化(如阿尔弗雷德·希区柯克)、体育(如穆罕默德·阿里)、商业(如约翰·D·洛克菲勒)等领域,用以表明军事与社会有着密切的关联。这些战略可用于任何形式和规模的斗争:有组织的战争、商业斗争、团体政治、甚至人际关系。

最后,战略不仅要求一种独特的思维方式,还要求对生活本身有一种不同的理解。我们常常发现,一方面是我们的思想和知识,另一方面是我们的真实感受,两者之间存在着一条鸿沟。我们满脑子充斥着各种各样的琐事和信息,却毫无长进。我们读的书令我们愉悦,却和我们的日常生活毫无瓜葛。我们有很多杰出的思想,却从未付诸行动。我们还有丰富的经历,却从未给予足够的分析,也就无从激发起我们的思想,对于其中的教训我们也视而不见。战略需要思想和实践这两个王国永久联姻。它是最高形式的实践知识。生活中的事件,如果你不加以深入思考,就毫无意义,而书本上的思想,如果你不在自己的生活中加以应用,也同样不值一文。在战略中,生活就是你玩的一场游戏。游戏很精彩,但也需要全身心投入,认真对待。因为,游戏的赌注实在太大了。你所具有的知识必须转化为行动,而行动也必须转化为知识。这样,战略就变成了一生的挑战,变成了战胜困难和解决问题之后获得快感的源泉。

在这个世界,游戏是通过掷骰子来玩的,一个人必须具有钢铁般的性情、抵抗命运之拳的铠甲和披荆斩棘的武器。生命就是一场战斗,每一步我们都要拼杀;伏尔泰说的非常正确,如果我们胜了,我们胜在剑尖上,而如果我们死了,死时手里也握着武器。

——阿瑟·叔本华

目 录

CONTENTS

前 言

1

第一篇 同自己作战

第1章 向你的敌人宣战：两极化战略

2

生命是无尽的战斗和冲突。不知道谁是你的敌人,你就不可能有效地战斗。学会找出你的敌人,捕捉敌意的信号和征兆,从而发现你的敌人。然后,一旦你发现了敌人,先在心里向他们开战。敌人能给你目标、给你方向。

第2章 不要重复上一场战争：心理游击战战略

14

你的过去常常拖累你,给你带来痛苦。你必须有意识地同过去作战,强迫自己对当下的形势做出反应。对自己残酷一点,不要重复雷同而无效的方法。跟你自己打场心理游击战吧!不要死守固定的防线和暴露在外的堡垒——要让一切都处于变化与流动之中。

第3章 在事件的漩涡中,要镇定自若：心理平衡战略

26

在战争的确烟中,我们容易失去心理的平衡。保持沉着镇定至关重要,不管在什么情况下,你都要保持理性的力量。经受逆境的考验,让你的理性更加强韧。学会在战场的纷乱中保持冷静。

第4章 制造紧迫感和绝望感：置之死地战略

40

你最大的敌人是你自己。你不专注于现在，而把宝贵的时间浪费在梦想未来上。切断你和过去的联系，进入未知的领域。把自己置于“死地”，让自己无路可退，这样你才会浴血奋战、杀出重围。

第二篇 组织战(团队战)

第5章 避开“群体思维”的陷阱：命令与控制战略

54

团队难以领导，因为人总有自己的打算。你必须建立命令的链条，让人们不觉得为你的影响所限制，同时又能够服从你的领导。制造参与感，但不要跌入“群体思维”的陷阱——不理智的集体决策过程。

第6章 分割你的队伍：“有控制的混乱”战略

66

战争中的关键因素是速度和适应性——即能比敌人更快地移动、更快地做决定。把你的队伍分割成独立的小组，让他们都能独立行动、独立做决定。在队伍中注入战斗的精神，让他们难以捉摸却无法阻挡；给他们一个要完成的任务，然后让他们独立行动。

第7章 把你的战争变成圣战：士气战略

76

激发斗志、提高士气的秘诀就是让人们更少地考虑自己、更多地考虑团队。让他们参与一项事业、一场对抗邪恶敌人的圣战。让他们明白，他们的生存和整个军队的成功息息相关。

第三篇 防御战

第8章 细心挑选你要参加的战役：绝对节省战略

91

我们都有局限——我们的精力、技能都有限度。你必须了解自己的局限，细心挑选你要参加的战役。考虑各种隐藏战争代价：时间花掉了，政治上的友好姿态丢弃了，还要应付一支怀恨在心、图谋报复的军队。有时候，等待并用隐秘的方法瓦解你的敌人，比迎头作战更好。

第9章 扭转局势：反击战略 103

先采取行动——率先发动攻击——往往会让你处于不利的局面：你会暴露你的战略、缩小你选择的空間。相反，要明白等待的力量，让对方先行动，你就可以灵活地从任何角度进行反击。如果你的对手咄咄逼人，引诱他们草率地发动攻击，这样他们就会处于不利的地位。

第10章 制造让人畏惧的表象：威慑战略 116

赶走入侵者的最佳方法是首先不要让他们攻击你。让大家都知道：你有一点疯狂，和你开战不是简单的事情。不确信有时候比公开的威胁更好：如果你的敌人不确信和你开战会有什么后果，他们就不会轻易尝试。激发人们天生的恐惧和焦虑，让他们三思而后行。

第11章 用空间换时间：不接触战略 125

面对强大的敌人，撤退不是懦弱的表现，而是力量的标志。通过克制对抗进攻者的冲动，你为自己争取了宝贵的时间——恢复、思考和拓宽视野的时间。有时候你什么也不做，反而会有最大的收获。

第四篇 进攻战

第12章 输掉战斗赢得战争：大战略 133

大战略就是超越具体战斗、达到长远目标的艺术。这要求你专注于最终目标并设法达到。在大战略中，让别人沉溺在具体战斗的起伏成败中，让他们为小小的胜利而沾沾自喜。大战略带给你的是最终奖赏：笑到最后。

第13章 了解你的敌人：情报战略 151

战略的目标，与其说是你面对的军队，倒不如说是统率那支军队的男人或女人的心理。如果你知道他们的心理如何运转，你就掌握了欺骗和控制他们的关键。训练自己阅人的能力，抓住他们无意中表现出来的信号，凭此来了解他们内心最深处的思想和意图。

第14章 用突然而快捷的行动摧毁敌人的防御:闪电战战略 163

这个世界上很多人都优柔寡断、过于谨慎,因此速度能给你带来极大的力量。在对手没有时间思考或准备之前就发起进攻,会让他们情绪化、失去平衡而且易犯错误。

第15章 控制态势:逼迫战略 170

人们总是在努力控制你。占上风的唯一方法就是在争夺控制权的斗争中更多地运用智慧和谋略。不要试图控制对方的每一次行动,要控制双方关系的本质。运用策略控制对手的心智,挑动他们的情绪,逼迫他们犯错误。

第16章 打他们的痛处:重心战略 181

每个人都有其依赖的力量源泉。看对手的时候,要透过表面寻找那个力量源泉,也就是让对手得以完整存在的重心。打他们的那个地方,就可以用很小的力气而给他们带来很大的痛苦。找出对方最珍视的、最急于保护的东西——那就是你要打的地方。

第17章 将他们拆散了打:分而胜之战略 190

不要被敌人的外表所吓倒。要注意观察构成敌人整体的各个部分。通过从他们内部制造分歧和不和,分裂这些部分,再强大的敌人你都能够击败。当你面对麻烦或敌人时,要将大问题拆分为小问题,拆分为可以战胜的小问题。

第18章 攻击敌人的软肋:迂回战略 203

如果直接攻击别人,就会使他们的抵御更加牢固,更加难以取胜。比较好的办法是:将对手的注意力吸引到前线,然后从他最预料不到的方向攻击。引诱别人露出他们的肋部,暴露他们的弱点,然后猛烈开火。

第19章 包围敌人:歼灭战略 215

人们会利用你防守中的种种疏漏来攻击你或者为他们自己复仇。所以防守要做到百密不疏。秘诀就在于对于包围你的对手——从四面八方