

宫本武藏

商用兵法

现代生意人丛书

枫树 编著

广东旅游出版社



● 现代生意人丛书

宫本武藏商用兵法

● 编译：枫树

出版社登记证号：(粤)新登字 08 号

现代生意人丛书

宫本武藏商用兵法

编 译 枫树

出版发行 广东旅游出版社
(广州市中山一路 30 号之一)

经 销 广东省新华书店

印 刷 番禺石楼官桥彩色印刷厂

开 本 787×1092 毫米

印 张 8

字 数 179 千字

版 次 1993 年 6 月第 1 版 1993 年 6 月第 1 次印刷

印 数 1—20000 册

ISBN 7-80521-407-0 F·36

定 价 4.50 元

出版前言

古今中外，商场如战场。

“不知有汉，无论魏晋”。在当今世界风云变幻、竞争激烈的商场上，你必须懂得生意经，知己知彼，具有过人的胆识，才能运筹帷幄，稳操胜券，站在峰巅，指点江山。

人类进入到了90年代，文明在辉映着我们，社会的发展日新月异。无论在何领域，人们都希冀着把自己的聪明才智淋漓尽致地发挥出来，于是，我们面对的既是一个充满着活力的世界，也是一个充满着激烈竞争的世界。

因之，我们需要了解中国。

我们也需要了解世界。

现代生意人，应站在时代的高峰，环顾变化万千的世界潮流，跟踪信息，把握机会，果断决策。而任何一个企业王国，

不是在一夜之间可以建立起来的，这中间铸入了经营者的多少艰辛与奋斗。它需要你勇于探索，善于创造，敢于冒险。一文莫名者，可以缔造出一个数以亿元计的大财团；而腰缠万贯者，也会因为经营失策，入不敷出，乃至负债累累。商海沉浮，“胜者为王败者死”。

“现代生意人”丛书，是理论与实用的结合体，每种书都力求好读，易懂，兼具知识性、趣味性和实用性、针对性。如：怎样保持竞争优势，争取市场，使自己立于不败之地；怎样培养企业人才，以人为本，克“敌”制胜；怎样敢冒风险，果断决策，创造出奇迹；怎样纵观市场之变化，出新点子，开新财路；怎样做好公关工作，树立企业形象，等等。我们期望这套丛书能带给每一个做着大生意或小生意，从事着经营与决策的人士以更多的启发和帮助。

时代越往前发展，人类的竞争就会越来越激烈——
谁操有智慧这把宝剑，
谁就必将拥有这个世界。

编辑导语

宫本武藏是日本古代著名的剑客，一生与人交手 60 余次，面对着 60 多位不同流派、不同实力的敌手，不同的场地、天时、以及不同状况的自己，却始终立于不败之地。他的成功经验体现在他的兵法著作《五轮书》中，书中总结了剑术的精粹和致胜的秘诀，是一部百战百胜的宝典。

《宫本武藏商用兵法》以武藏的《五轮书》兵法为经，古今中外的实战名例为纬，结合现代商战的特点，凝练出致胜奇招 40 种。全书分为三章，从不同角度揭示了克敌致胜的要略。第一章《决战前的审慎》，具体而微地说明面对敌手的挑战和攻击时，所必须做好的战前准备，审慎地掌握一切状况，这是商战取胜的首要步骤；第二章《攻击的智术》，介绍与对手交锋时，必须具备的心理准备和种种策略，在气势上和攻势上压倒对手的妙法；第三章《攻心之术》，阐述如何在险恶的外在条件和内在因素下，保持必胜不败和步步高升的秘诀。

本书既有精辟完美的兵法哲学，又有激荡起伏的商业竞争，并配以 126 个战例及商例，以点带面，画龙点睛，内容丰富、生动、形象，富于启迪性和指导性，是企业家和上班族人士生存求胜的必备法典。

目 录

出版前言

编辑导语

第一章 决战前的审慎	(1)
1 熟识决战场地	(3)
2 了解对手状况	(7)
3 知人善任	(15)
4 物尽其用	(21)
5 善用各种兵器	(24)
6 把握进攻时机	(30)
7 实施“逆节拍攻击术”	(35)
8 先下手为强	(45)
9 智略节拍——攻其不备	(51)
10 乘敌之危——我方致胜招术	(57)
11 闪电快击	(63)
12 践墨随敌	(68)
13 先声夺人	(73)

第二章 攻击的智术	(79)
14 克服难关，超渡大事	(81)
15 使对手心烦意乱的“山海之心”	(87)
16 踏住其剑	(92)
17 擒贼擒王	(100)
18 放开刀柄	(105)
19 请君入瓮	(112)
20 将心比心	(119)
21 放饵诱敌	(126)
22 换位思考	(131)
23 浑水摸鱼	(135)
24 釜底抽薪	(142)
25 善战者之术	
——制人而不受制于人	(147)
26 学会孤身面对众多的对手	(152)
第三章 攻心之术	(159)
27 抛弃花架子	(161)
28 在竞争中胜敌法宝——独树一帜	(167)
29 应付困难局面，学会狗急跳墙	(174)
30 改变被动地位之术——以攻为守	(182)
31 毫不留情的秋风扫落红叶之术	(187)
32 深入对方禁区的贴身近战	(191)
33 锲而不舍的主动进攻术	(196)
34 造就激战中的“平常心”	
——临危不惧	(202)

35 双方交战时的刺敌面颊术	(206)
36 以势取胜	(215)
37 在竞争中要“观”不要“看”	(220)
38 “穷打”不舍	(226)
39 在任何时候都保持清醒的头脑	(231)
40 空之道	(237)

第一章 决战前的审慎

面对敌手的挑战，宫本武藏绝不等着挨打，但也不会贸然出击。审慎地掌握一切状况，是他战无不胜的秘诀。

对手的士气、兵器的性能、决战场所的形势、周围的环境，都是他决战前所必须留意的。特点了解越多，获胜的机率就越大。这是一种事半功倍的招数。

(1) 熟识决战场地

在势均力敌的战斗中，场地所起作用十分关键，占了有利的场地，就向自己这方增加了胜利的砝码。

宫本武藏说：“详细地观察决战场地的形势，这是极其重要的。例如必须背向太阳。如果不能背向太阳，也必须在其右。在室内作战时，也要背向光源，否则就必须在其右侧。背后不可受制于人；左侧宜放松，右侧必须堵死。

一旦开始交战，要尽量将敌人迫至自己的左方，使敌人的背后陷于“险境”。敌人进入险境之后，不要松懈，继续追迫，使他陷险而不自知。这便是所谓的“不显露‘场地’”。室内的险境有：门槛，门上横梁，拉门，边缘和柱子。即使已经将敌人迫至此处，也不可让他觉到这些“险境”。

《孙子兵法》亦有这样讲法，“地者，远近、险易、广狭、死生也。”地形的远近，险隘与平坦，战线的广狭，以及何处为可防守的“死地”，何处为可以逃生的“生地”，都会关系到战争的成败。西方兵圣克劳维兹就曾说：“地形为战略一个要素，影响攻守很大。”我国古代作战亦有选择

“一夫当关、万夫莫开”的关隘进行布兵的战例。

〔实例 1〕

公元前 210 年 8 月，位于地中海的迦太基国与罗马为了争夺地中海及其沿岸，两国大动干戈。在坎尼战役中，在意大利奥方托河进行会战，迦太基军队统帅汉尼拔率步兵 4 万、骑兵 1 万，自知处于劣势，便利用当地每天中午都会有东南风的气候条件，针对罗马军队的阵势，指挥大量步兵紧急机动于上风方向，背向东南成一个半月形阵势，占领了有利的地势，待东南风突起时全力猛攻。与此同时，汉尼拔命 500 名迦太基兵伺机假装投降罗马军，以混入敌阵，从内部策应。

8 月 2 日上午，两军开始交战。这时，500 名迦太基人假装投降罗马军，并交出自己手中的武器。罗马军信以为真，把他们置于阵后，并未重加看管，便去继续攻击另一迦太基军。时至中午，果然刮起了东南风，罗马军向迦太基军投射的矛和箭，因为逆风而速度减慢，力量减弱，加上罗马军队形稠密，人马拥挤，风沙迷目，既不能准确地击中对方，又难以避开对方投来的矛、箭；而迦太基军投向罗马军的武器，都因顺风而加快速度，力量增加，几乎无一落空。罗马军阵势顿时大乱。这时，原先假装投降的迦太基人，又从罗马军的背向冲杀过来，拿出藏在身上的武器，拣起死者的剑、矛，向罗马军刺去。罗马军腹背受敌，死伤累累，战至天黑，经 12 小时激战，罗马军遭到惨败，7 万余人被歼，不少人被俘。罗马执政官鲍路斯

亦死于乱军之中，而迦太基军损失不到 6000 人。

〔实例 2〕

打仗要留意地形，留意地形的远近，险易，广狭，死生。做生意亦同样道理，与另一个厂商进行竞争的时候，同样要考虑工厂的位置、卖点或运输产品等方面，要考虑交通是否便利，一种交通工具受阻是否有别的交通工具代替，工厂的发展腹地如何，是广宽或是狭窄？与原料及劳工供应地的距离，建厂的地形是否会造成增加或减少基建的成本？从 80 年代开始，许多香港、台湾商人把工厂设在珠江三角洲，很重要的因素就是这里距香港只有几百公里，有公路、铁路、河运三种交通工具选择，万一一种交通工具受阻亦可以选择其他的工具；而且这里的劳工力、地皮相对廉价，可以极大地降低成本，增加产品的竞争力。

美国旧金山的硅谷就是一个精心择地而成的例子。这个新兴的世界著名的电子资讯工业重镇硅谷（Silicon valley）位于加州旧金山与圣荷西之间一块长约 30 英里，宽约 10 英里的地方，长年在加州温暖阳光照耀下，气候温和，一边依三藩湾，另一边有山丘围绕，附近有史丹佛大学提供高科技及技术人员，南端的圣荷西市提供充裕的劳工，加上旧金山港口及附近铁路、公路四通八达，使硅谷一直处于蓬勃发展之中。

硅谷的主要产品为家用电脑、光电科技、电视游乐器、电子表等高科技产品。1971 年《微电子新闻》编辑

霍夫勒 (Don C. Hofler) 取其名为硅谷, 意即以“硅”为原料制造半导体晶片, 乃是此地的主要产品。著名的苹果 (Apple) 公司, 惠普 (Hewlett packard)、英特尔 (Intel) 都设厂于硅谷。仅硅谷一个地方就有 6000 多位博士, 总营业额达 400 亿美元以上。许多外国公司, 都在硅谷设有分支机构, 为的是跟上硅谷发展的趋势。

〔实例 3〕

就广义来说注意场地的特点还包括所在场地的气象状况的变化。

1982 年 2 月到 3 月, 墨西哥爱尔·基琼火山爆发。据报道, 这次火山爆发使史无前例的大量的火山灰喷上了天空。

在爱尔·基琼火山爆发以后, 世界有关地区的气候出现了变化。1983 年冬, 苏联的北极考察团在北极被困。往年根本不会结冰的地方, 出现了结冰, 连去营救的船也动弹不得。

欧洲沿海地区降雨量增加, 而东欧出现有史以来第一次大旱。

美国农业官员根据气象卫星的研究结果, 由于上述气象变化会导致全世界农业出现不景气的局面, 果断作出减少耕种面积三分之一的决定。

结果, 谷物价格上涨了。芝加哥的谷物市场上涨了 1.6 倍左右。而美国 1982 年想将粮食作为禁运物, 遭到失败的损失, 借助天气又赚了回来。

由于谷物作价的提高，农民的收入也随之增多，给农药、农机、化肥等行业带来了好处。所以说，与对手竞争时既要注意场地的情况，也要注意场地上天气的变化。

〔2〕 了解对手状况

“了解状况”是胜利的大前提，知敌之盛衰，伺机而动，切勿“知其不可以而强之”。

宫本武藏认为交战时，重要的是要“了解状况”，也就是能够“了解敌人的盛与衰”。宫本武藏曾讲“只要好好地运用智力，必定可以看出事物的状况”。他在《兵法三十五条》中，亦强调“了解状况”是胜利的大前提。而所谓状况，包括敌人的沉浮、深浅、强弱的状况，而且还应包括自己与对手相比的状况。

中国的兵圣孙武曾有同样的讲法：“知己知彼，百战不殆；不知彼而知己，一胜一负；不知彼，不知己，每战必败。”宫本武藏的兵法与孙子的兵法如出一辙。在作战中，明了敌我情势，虽经百战，也不致陷入危险之中；不知敌而知己，可能结果是胜负各半，如不知敌人的实力者，也不知自己的实力者，而贸然参战，则必败无疑。

而了解下面情况的人就可以获胜：

- (1) 知道什么时候可以战与不可战的。
- (2) 知道兵力多时如何运用亦知道兵力少时如何运用的。
- (3) 能上下同心同德者。
- (4) 能够用加紧备战，对付敌人的松懈者。

能了解以上情况并针对敌人的状况采取相应的措施的人，就可以取得胜利。

宫本武藏以简洁、鲜明的语言指明了战争双方了解敌我双方情况的重要性，以及与战争胜负的关联，以而揭示了心中有数，才能正确决策这一普遍的规律。

〔实例 4〕

公元前 684 年，齐王拜鲍叔牙为大将，率兵进犯鲁国。

鲁庄公过去曾在乾时的地方吃过齐国的败仗，听到齐军又来了，很是惊慌失措，便问大臣施伯“齐国简直是欺人太甚了，有什么办法可以抵抗呢？”

施伯想了好一会，依然无计可施，却说：“我可以举推一个人来，也许有办法对付。”

“是谁？”

“曹刿，”施伯说，“他是一位隐士，虽然没有做过官，我看此人有将相之才！”

“去请他来谈谈吧！”

施伯于是去请曹刿，寒暄过后，把来意告诉他。曹刿