

成功者眼中，

圣经

从不放过任何一次时机，
总能把时机变成成功的条件，因为他们都擅长「攥」功。
——选自《孙子兵法》兵势篇

孙
颢
编著

孙子兵

破斧

一点，去影响人作出不同的决定。为而变者，这是败者。此为《孙子选择最佳线路，去走最短的距离，以头走路的人，大多数会走到死路以后，此为《孙子兵法》之精髓。

中藥留聲館在法國保羅氏藥廠上界刊佈一

怪形——不打无把握之仗

不打无把握之仗，是一切成大事者共同信奉的原则。怎样才能做到这一点呢？这就需要你有一双明亮之眼，察清周围局势变化，拿出最有效的方法，聪明人与糊涂人之别往往就在于有一双明亮之眼，从不被灰尘挡住。

中國華僑出版社

孙子兵法

孙 颢 编著



中國華僑出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

破译《孙子兵法》/孙颢编著. —北京:中国华侨出版社,
2010.4

ISBN 978 - 7 - 5113 - 0319 - 6

I. ①破… II. ①孙… III. ①兵法—中国—春秋时代 ②孙子兵法—研究
IV. ①E892.25

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 044742 号

●破译《孙子兵法》

编 著/孙 颢

责任编辑/文 心

封面设计/纸衣裳书装

经 销/新华书店

开 本/710 × 1000 毫米 1/16 印张 22 字数 310 千字

印 刷/北京溢漾印刷有限公司

版 次/2010 年 5 月第 1 版 2010 年 5 月第 1 次印刷

书 号/ISBN 978 - 7 - 5113 - 0319 - 6

定 价/38.00 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 305 室 邮编 100029

法律顾问:陈鹰律师事务所

编辑部:(010) 64443056 64443979

发行部:(010) 64443051 传真:64439708

网 址:www.oveaschin.com

e-mail:oveaschin@sina.com

前言

现代人都非常渴望自己智慧多一点，处理人际关系的手段高明一些，所以总想读一些能让自己智慧速成的书，总想看一些能让自己手段老练一些的书。尽管这方面的书很多，但我们仍然郑重地向各位推荐一部取之不尽、用之不竭的智慧大书——《孙子兵法》。这部书“大”在何处呢？当然是大在智慧过人、计策过人、实用惊人。

春秋战国，诸侯纷争，烽烟四起。这样就直接面临一个重要问题：如何作战？自有军计出现，当首推《孙子兵法》。

孙子，名武。他在对中国古代战争观察的基础上，以十三篇为题，写下了这部文字不超过五千字的“兵学圣典”。主要是以计贯穿全书，以策谋划全书，以胜统领全书。故被人称为万年不变之“兵家圣经”。大体说来，《孙子兵法》的内容如下：一、始计篇——莽汉斗不过军师；二、作战篇——行动是致胜的关键；三、谋攻篇——用活每一颗“棋子”；四、军形篇——不打无把握之仗；五、兵势篇——把时机攥在手中；六、虚实篇——真假错乱晃人眼；七、军争篇——绝不能失去主动权；八、九变篇——灵活应变，出手威猛；九、行军篇——善于选择最佳路线；十、地形篇——因不同情况定方案；十一、九地篇——擒住最要害的问题；十二、火攻篇——施展出各种猛招；十三、用间篇——反戈一击惊人心。其大智慧、大计策主要表现在：

莽汉与军师之别在于，前者勇，后者智。有勇无智，必然失败；有智无勇，可以策划成功。实际上，天下最厉害的人不是莽汉，而是军师，因为军师可以遥控莽汉，去达到自己的目的。此为《孙子兵法》“始计篇”之精髓。





破译

「孙子兵法」



抓住时机，就能获得先手。先手意味着什么？意味着比别人先伸出手脚，先占得有利局面。在那些图谋大局的成功者眼中，从不放过任何一次时机，总能把时机变成成功的条件，因为他们都擅长“操”功。此为《孙子兵法》“兵势篇”之精髓。

虚实交错，最容易让人眼花头晕，为此这一“兵法”，常被人利用。“虚”可不露声色，不露家底，不露实力，让人掉以轻心；“实”可显锋芒，显功夫，显力量，让人吓破了胆。如果以虚掩实，往往能置人于最绝望的心理折磨之中。此为《孙子兵法》“虚实篇”之精髓。

一个“变”字，概括了《孙子兵法》的主要绝招。显而易见，不变则亡，变则活。真正的成功者是：变死路为活路，变绝境为希望。人世间有许多事，离不开这一个“变”字，一变则通，三变则活，九变则大成。此为《孙子兵法》“九变篇”之精髓。

针对不同的对手，要使用不同的招法去应对，不能千篇一律。有些时候，在此人身上为猛招，在他人身上则为软招；反之，在此人身上为软招，在他人身上就变成了猛招。这就要做到：因人而异，因时而别，因地制宜。此为《孙子兵法》“火攻篇”之精髓。

上述，是孙子智慧的源泉，反映出了博大精深的军事思想，广为后人推崇。千百年来，聪明的中国人总是把《孙子兵法》作为案头的必备书，反复读出和悟出了许多与自己为人处世切实相关的大智慧、大计策，把各种兵法变成了实用之法，让自己与智者靠近。从另外一个方面讲，《孙子兵法》的实用性被推广到其他许多方面，诸如领导学、管理学、处世学、经商学等等，深得日本“经营之神”松下幸之助的推崇，这说明《孙子兵法》的智慧是挖掘不尽的。今天，我们应当细读它，从中挖掘出智慧的宝藏，以便更好地运用到实战中。

本书以《孙子兵法》十三篇为单元，全面分析现代意义上的《孙子兵法》到底有哪些实用性的内容，广涉领导之艺、处世之道和经商之技。每单元下设“本篇导引”、“智慧之源”、“经典诠释”和“现代释用”等四个方面的内容，有点有面，可读性强，适用性强。一册在手，会使你有取之不尽、用之不竭的大智慧和大计策。



目 录

第一篇 始计篇——莽汉斗不过军师

莽汉与军师之别在于，前者勇，后者智。有勇无智，必然失败；有智无勇，可以策划成功。实际上，天下最厉害的人不是莽汉，而是军师，因为军师可以遥控莽汉，去达到自己的目的。此为《孙子兵法》“始计篇”之精髓。

领导之艺 / 5

不算不胜 善算必胜	5
“神算子”有奇招 诸葛亮巧借箭	7
以大计制小计	8
用连环计制敌	11
拿破仑巧计取胜	13

处世之道 / 14

淹死会水的 打死犟嘴的	14
-------------------	----





破译

「孙子兵法」



“弱”者无敌 16

经商之技 / 18

巧妙预测 商场驰骋 18

只有全面权衡 才能成未竟之功 19

火眼金睛看市场 电子游戏创辉煌 22

商战巧运作 25

借别人的钱 赚更多的钱 26

第二篇 作战篇——行动是致胜的关键

行动是致胜的关键，竞争的胜败很大程度上依赖时间，准备需要时间，具体实施需要时间。充分的准备，有效的实施，是致胜的保证。领导、处世、经商都要在常人认为不可能的情况下，进行充分的准备，并高效地实施，加速进程，这样，就能在竞争中获胜。所谓“兵贵神速”。此为《孙子兵法作战篇》之精髓。

领导之艺 / 35

领导的速度就是众人的速度 35

李嗣源马不停蹄 朱友贞丧身亡国 38

司马懿神速进兵 孟达城破身亡 39

处世之道 / 40

巧用时差 詹妮芙得偿心愿 40



徐氏巧缓兵 夫仇终得雪	42
-------------------	----

经商之技 / 43

角色互换真奇妙 赢得时间美名传	43
出手迅捷 “健力宝”冲出国门	44
英明决策 摩托罗拉风靡全球	46
当机立断 李文正鼓起事业风帆	49

第三篇 谋攻篇——用活每一颗“棋子”

相互攻守，除了看双方实力之外，还要看谁能用活自己手中的每一颗“棋子”。用之巧妙，“卒”也有“车”的威力。如果一味地使用蛮劲，“车”也无力抗“卒”的围攻。此为《孙子兵法》“谋攻篇”之精髓。

领导之艺 / 57

料敌如神 百战无不利	57
“兵不血刃” 美苏“古巴导弹危机”	58
大转折 美日中途岛海战	60
知己知彼 板门店停战谈判	61
大智大勇 郭子仪巧联回纥	63

处世之道 / 65

巧妙激将 约翰逊处世有道	65
理解是人生的一剂良药	66





破译

经商之技 / 68

「孙子兵法」

巧用“知彼”发大财	68
大显身手 摩根声名鹊起	69
沙里淘金 牛仔裤风行一时	73
“知己”妙用 周起鸿鸿运大发	76



第四篇 军形篇——不打无把握之仗

不打无把握之仗，是一切成大事者共同信守的原则。怎样才能做到这一点呢？这就需要你有一双明亮的眼睛，察清周围局势变化，拿出最有效的方法。聪明人与糊涂人之别往往就在于聪明人有一双明亮的眼睛，从不被灰尘遮挡住。此为《孙子兵法》“军形篇”之精髓。

领导之艺 / 85

树立企业精神 松下电器成功有道	85
坚韧不拔 细川护熙崛起政坛	87
胜于易胜 陈泰巧用兵	89

处世之道 / 91

投其所好 处世有法	91
以信为本 王永庆声誉日隆	92

经商之技 / 96

别出心裁 烟台啤酒厂大获全胜	96
----------------------	----



以信为本 和田良平创大业	98
初衷不改 盖茨扶摇直上	99
严把质量关 张果喜声名远播	103

第五篇 兵势篇——把时机攥在手中

抓住时机，就能获得先手。先手意味着什么？意味着比别人先伸出手脚，先占得有利局面。那些图谋大局的成功者，从不放过任何一次时机，总能把时机变成成功的条件，因为他们都擅长“攥”功。此为《孙子兵法》“兵势篇”之精髓。

领导之艺 / 111

网罗人才 美国独占鳌头	111
培养人才劲旅 椰风挡不住	113
巧用人才 “美洲虎”雄威勃发	115
匪夷所思 曹沫用智	118

处世之道 / 119

玛丽打官司 “孤独费”有人出	119
子昂摔琴 名垂千古	121

经商之技 / 122

突发奇想 休斯翱翔天空	122
买一送一 托罗纳多“出嫁”	126
可乐大战 “百事”挑战“可口”	127





破译

孙子兵法



第六篇 虚实篇——真假错乱晃人眼

虚实交错，最容易让人眼花头晕，为此这一“兵法”，常被人利用。“虚”可不露声色，不露家底，不露实力，让人掉以轻心；“实”可显锋芒，显功夫，显力量，让人吓破了胆。如果以虚掩实，注注能置人于最绝望的心理折磨之中。此为《孙子兵法》“虚实篇”之精髓。

领导之艺 / 134

- 掌握主动 毛泽东重庆谈判 134
- 虚心请教 罗伯特突破逆境 135

处世之道 / 137

- 争取主动 解除困境 137
- 避实击虚 以情动人 138

经商之技 / 140

- 利而诱之 商战无敌 140
- “形人”策略 商战必需 142
- 以退为进 灵活行商 143
- 以实击虚 小布贩出尽风头 144
- 捕捉商机 特朗普大显身手 145



第七篇 军争篇——绝不能失去主动权

“争”字充满火药味。争什么？答案不一。但有一点却是明确的，即不能失去主动权。丢掉主动权，意味着被动挨打。当然，争不是硬争、蛮争，而是巧争、暗争。这是善争之道。做到这一点，需要的不是理论，而是实战。此为《孙子兵法》“军争篇”之精髓。

领导之艺 / 154

领导有方 赵奢智救阡与	154
委屈求全 尚婢婢待机而发	155
以退为进 晋文公称霸	157
明退暗进 哈勒尔巧胜实业	159
处逆不乱 鲁冠球走出困谷	160
果断决策 乔费尔牛刀小试	162

处世之道 / 163

小试谎言 克里丝有惊无险	163
巧攻心 毛泽东待人有道	165

经商之机 / 166

屡败屡战 邦尼起家	167
避锐击惰 卡芬女士大获成功	170
大打心理战 松下电器有绝招	172





破译

「孙子兵法」



苦心经营 张裕白兰地名扬巴拿马	173
打动对方 一切从交朋友开始	177

第八篇 九变篇——灵活应变，出手威猛

一个“变”字，概括了《孙子兵法》的主要绝招。显而易见，不变则亡，变则活。真正的成功者能变死路为活路，变绝境为希望。人世间有许多事，离不开这一个“变”字，一变则通，三变则活，九变则大成。此为《孙子兵法》“九变篇”之精髓。

领导之艺 / 183

麻痹大意 一代名将走麦城	183
按兵不动 陆逊巧妙撤军	184
雷厉风行 坎贝尔政绩斐然	186

处世之道 / 187

施以“小利” 乔·吉拉德巧推销	187
处变不惊 张学良智挫日寇	188
怒火攻心 刘备误国	190

经商之技 / 191

疯狂减价 哈罗斯发展惊人	191
未雨绸缪 本田走出困境	192
独具慧眼 大宇公司蓬勃发展	197



有备无患 吉姆奋发向上	198
-------------------	-----

第九篇 行军篇——善于选择最佳路线

只低头走路的人，大多数会走到死路以后，才知道掉头。初看起来，这些人属于“踏实”一类，实则是不善于选择最佳线路，去走最短的距离，以便达到成功的目的地。因此，善于选择最佳路线是成功的保证。此为《孙子兵法》“行军篇”之精髓。

领导之艺 / 206

重整旗鼓 丰田公司败中取胜	206
半济而击 俄军大败拿破仑	210
怀柔政策 昭君出塞	211
小小乒乓球 外交大学问	212
恩威并济 巴顿治军有方	214
赏罚分明 奥尔森雄霸一方	215
依法治罪 明成祖一统天下	217
赏罚不明 李从珂含恨自焚	219
相互信任 盖蒂事业蒸蒸日上	220

处世之道 / 222

楚王绝缨 唐狡死战	222
观察入微 吴士宏智过险关	223
无孔不入 妮莎巧取情报	224





破
译

孙子兵法



经商之技 / 226

- 巧阅报纸 亚默尔大卖猪肉 226
- 互相信任 克里斯蒂一枝独秀 227

第十篇 地形篇——因不同情况定方案

天下事没有一成不变的，总有不同的特点，去影响人作出不同的决定。凡能因情况不同而定不同方案者，这是胜者；凡死板教条不知因势而变者，这是败者。此为《孙子兵法》“地形篇”之精髓。

领导之艺 / 236

- 审时度势 佩雷尔曼锐意收购 236
- 独立不羁 纳尔逊就势而战 239
- 大义至上 张杨兵谏 241
- 错误用人 克莱斯勒惨败 242

处世之道 / 244

- 奇人奇招 奇老板选择奇经理 244
- 创造环境 马克·吐温猎取机会 246
- 目光敏锐 贾尼尼创办银行 247

经商之技 / 251

- 瞄准“嘴巴” 藤田如日中天 251



英明预见 安德森开发石油	255
--------------------	-----

第十一篇 九地篇——擒住最要害的问题

解决问题不能到处下手，而是要擒住要害问题，把它解剖得清清楚楚，干干净净。有些人总想解决所有的问题，结果一个问题就把他难得束手无策。假如你能擒住要害问题，就可以事半功倍。此为《孙子兵法》“九地篇”之精髓。

领导之艺 / 266

贻误战机 尼克松败北	266
起死回生 艾科卡名震一时	267

处世之道 / 269

乘机而入 李自成轻取洛阳	269
创造机会 谢安淝水退敌	270
破釜沉舟 楚军大败章邯	272

经商之技 / 273

抓住机遇 简氏兄弟终获成功	273
趁虚而入 昌顺顺利过关	276
适时出手 哈默致富有方	278
另辟蹊径 莱恩设计企鹅图书	281
出奇制胜 耐克挑战阿迪达斯	283





破译

「孙子兵法」



第十二篇 火攻篇——施展出各种猛招

针对不同的对手，要使用不同的招法去应对，不能千篇一律。有些时候，在此人身上为猛招，在他人身上则为软招；反之，在此人身上为软招，在他人身上就变成了猛招。这就要做到：因人而异，因时而别，因地制宜。此为《孙子兵法》“火攻篇”之精髓。

领导之艺 / 291

- 风助火势 里根大战卡特 291
- 使连环计 周瑜火烧赤壁 293
- 巧借东风 瑞典公司渡难关 294

处世之道 / 295

- 小名片 大效用 295
- 巧用名人宣传自我 297

经商之技 / 300

- 没有翅膀 “飞鸽”也能飞出国门 300
- 巧借广告 “百服宁”有绝招 301
- 巧打广告 胡文虎名扬东南亚 303

