

狭路相逢勇者胜

勇者相逢智者胜

兵家智谋

◆ 罗 慧 编著

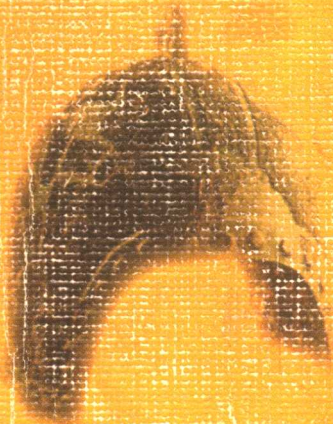
兵器工业出版社

纵横商海 的

六六三十六 数中有术 术中有数
阴阳燮理 机在其中 机不可设 设则不中
用兵之道 以计为首 经营之道 以计为先

BINGJIA ZHIMOU ZHONGHENG SHANGHAI DE 36 GE TUPO

36个突破



狭路相逢勇者胜

勇者相逢智者胜

兵家智谋

◆ 罗 慧 编著

兵器工业出版社

纵横商海的

36个突破

内容简介

本书从《孙子兵法》的精髓部分入手，将我国古代兵法谋略与现代市场竞争结合起来，列举了许多古今中外商战实例。本书的灵魂在于“谋”，核心在于“变”，思想在于“知己知彼”。在商战中，以智取胜，出奇制胜，以小胜大，以弱胜强，将永远是经商者所不懈追求的。无论是经济工作者，企业领导，还是从事其他行业的人，都将会从本书中吸取古今交融的经商智慧。

图书在版编目(CIP)数据

兵家智谋纵横商海的36个突破 / 罗慧编著. —北京: 兵器工业出版社, 2001. 5

ISBN 7-80132-960-0

I. 兵… II. 罗… III. 孙子兵法—应用—商业经营 IV. F715

中国版本图书馆CIP数据核字(2001)第23819号

出版发行: 兵器工业出版社

封面设计: 吴进

责任编辑: 李蓬

责任校对: 罗芬芬

社址: 100089 北京市海淀区车道沟10号

责任印制: 莫丽珠

经销: 各地新华书店

开本: 850×1168 1/32

印刷: 香河县第三印刷厂

印张: 13.75

版次: 2001年5月第1版第1次印刷

字数: 260千字

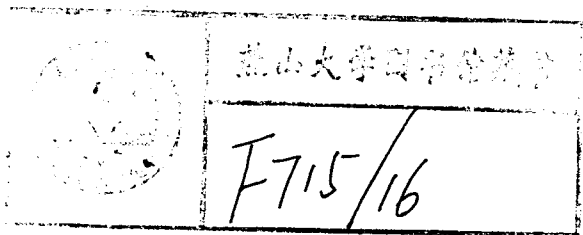
印数: 1—3000册

定价: 23.80元

(版权所有 翻印必究 印装有误 负责调换)

兵家智谋纵横 商海的 36 个突破

罗 慧 编著



兵器工业出版社



0307165

序

当今世界处于大变革的时代。随着科学技术的进步和不少国家政治、经济体制的变化,各个国家在世界市场上的矛盾与斗争正在急剧扩大。各个国家为了巩固自身的地位,在国际市场上占有更大的份额,获取更多的利益,各国间互相渗透、广泛交流、激烈争夺的趋势已越来越明显。现代商战正以其独有的艺术魅力,渲染着世界经济发展中的累累硕果,现代商战无所不至,渗透包容着当代社会经济生活的全部空间。

而中国是世界上历史悠久的文明古国之一,在上下几千年的历史长河中,中华民族以其独有的灵性智慧和才情气概创造了博大精深,源远流长的中国传统文化。

正当历史进入 21 世纪时,预言家敲响了传播新信息的钟声。

21 世纪将是太平洋世纪!

世界经济重心东移!中国,这位东方巨人将不可阻挡地在环太平洋经济带上崛起。

如果把商业看成是经济的一根敏感神经,那么,通过它,人们可以准确地感知社会经济大命脉的律动。中国商人们以他们特殊的贡献驱动着共和国改革开放和经济建设的车轮滚滚向前,而中国的奇迹,正在商业领域内神话般地展开着。进

入新世纪的中国,不管是在政治、经济,还是在文化,正以前所未有的速度向前发展着。

现代商战是“不流血的战争”,这已得到世界上绝大多数有识之士的认同!

但是,在这里,可能令人不解的是,为什么要把当今发生的一幕幕惊心动魄的商战同我国几千年前的圣贤文化联系起来呢?

我们的确曾经而且至今还陶醉于伟大祖国灿烂而悠久的历史文化中,自豪于祖先们独特而深邃的聪明智慧。然而,历史的发展总是连续的,今天的文明离不开昨天的积累,现代的思想也无不打上祖辈们的烙印。今天所生长的枝叶和开放的花朵,正是伟大祖先勤劳播种的结果。无论是古代中西方经商者还是现代中西方经商者,无不从中国传统文化精粹——圣贤经典中吸取精华,指导实践。

有鉴于此,我把古代兵家的智慧融入到此书中,想以他们敏锐的眼光看现代的经商。在这里,我要特别强调的就是《孙子兵法》这本书。不光是因为我在编写此书的过程中大量运用了《孙子兵法》的史料,而是因为《孙子兵法》是我国璀璨的军事文化遗产中的瑰宝,是我国,也是世界上流传下来的最古老的军事理论专著,在世界军事史上占有重要地位,享有“东方兵学鼻祖”、“世界古代第一兵书”、“兵学圣典”、“兵经”、“百代谈兵之祖”的美誉。而《孙子兵法》的作者孙子在历史上被称为“兵圣”、“武圣人”。

《孙子兵法》是智慧的结晶,正是这个原因,《孙子兵法》的

社会功能早已突破了“军事”的界限,备受世界各国的政治家、外交家、经济学家、企业家以及科学界、体育界的青睐。

孙子的伟大,在于他参悟了战争的禅机,以运筹帷幄的智谋料敌,凭诡变无定的手段制胜,并强调因势利导,因地制宜,尽各种条件为己用,以收奇效。《孙子兵法》实为孙子本人智慧的化身。在孙子兵学智慧之光的导演下,后人才有可能上演纵横八万里,惊天地泣鬼神的战争话剧。

为了实现古代和现代的时空跨越,为了让先辈深邃的智慧之光照亮我们的今天,为了把灿烂而宝贵的历史文化变为今天进行市场经济建设的动力,甚至更为重要的,为了让古人纯朴的哲理和谆谆告诫能化作规范现代市场竞争行为的力量。我编辑出版了《兵家智谋纵横商海的36个突破》这本书。

本书从《孙子兵法》的精髓入手,通过古代兵家的商战伦理,介绍了中外各大企业成功的经验。并想以此书的36个突破,为你以后的发展谋得一片天地。

由于时间有限,并囿于作者水平,本书在编写过程中难免会有失偏颇,谨此希望广大读者不吝指正。

编者

2001年3月

目 录

第一章 决策篇 ——计谋较量的突破

孙子主张，百战百胜并非最高之策，而不需作战就能使对方屈服，才是最完美的谋略。谋略是什么？说得简单一些，就是动脑筋，想办法，在改造客观实际的实践活动中，最大限度地发挥人的主观能动性。

作为商战的本质和灵魂的战略决策，是商战胜利和失败的关键。

战略决策是先于事实的科学预见，它必须全面吸取历史的经验教训，正确把握现在的情况，才能科学地预见事物未来的发展。

1. 战事关天 精心谋略 / 3
2. 攻其无备 出其不意 / 15
3. 料事如神 多谋取胜 / 29
4. 开拓创新 出奇制胜 / 47
5. 兵贵神速 以快制胜 / 73
6. 上兵伐谋 兵不血刃 / 81



第二章 用人篇

——人才较量的突破

世界上有成就的企业家、政治家、军事家及历代帝王，他们成功的共同秘诀就是拥有一套会用人的兵法。卢梭说：“我觉得人类的各种知识中最有用而又最不完备的，就是关于‘人’的知识。”

知人难，知己更难。可以说，知人始终是个谜，。己亦是亘古之谜。因为每个人像一轮明月，他呈现光辉的一面，但另有黑暗的一面从来不给别人看到。人是什么样的呢？有人说，撩开人的面纱，他的实质是善恶兼有，美丑具备的阴阳两性动物。

1. 五德兼备 可为大将 / 89
2. 知己知彼 百战百胜 / 113
3. 用人之先 在于识人 / 123
4. 知人善任 皆用其能 / 135
5. 千军易得 一将难求 / 151
6. 得十良马 不如得一伯乐 / 163



第三章 应变篇

——机智较量的突破

战争是智和勇的搏击。

最佳的决策方案制定之后，在贯彻执行的过程中应根据情况的发展变化，随时对决策方案加以必要的修订。

真可谓是世间的一切事物都是随时变化的，就像古希腊哲学家赫拉克利特的一句名言：“人不能两次踏入同一条河流。”

市场竞争是一场没有炮火硝烟的战争，“商情”同样瞬息万变。要做到“随机应变，用兵如神”，首要任务是准确察知敌情，其次是根据己方的情况，果断决策，出奇制胜。

1. 践墨随敌 以变应变 / 183
2. 太公钓鱼 愿者上钩 / 205
3. 兵不厌诈 因敌制胜 / 221
4. 防患未然 有备无患 / 235
5. 处变不惊 临危不乱 / 249
6. 随机应变 用兵如神 / 267



第四章 战术篇

——智慧较量的突破

在一场战争中，谁运用了最高的计谋，最成功的战术，谁就会胜利。因此，运用怎样的战术和如何运用战术，历来是兵家不懈追求和渴望得到的。

在高科技发展的今天，现代的商战是全方位、立体化的商战，在这种严峻的形势之下，明察对手，审度自己，巧妙运用战术，深谙“知己知彼”的原则，方能计高一筹，使自己立于不败之地。

1. 以迂为直 以患为利 / 277
2. 避实击虚 以集灭散 / 287
3. 创造条件 以弱制强 / 297
4. 抓住机会 见机行事 / 309
5. 借花献佛 佛中取利 / 323
6. 上智为间 谍战有术 / 331



第五章 谈判篇

——口才较量的突破

什么是谈判？美国谈判学会主席尼尔伦伯格在《谈判的艺术》一书中说：“人们为了改变相互关系而交换观点，或者为了某种目的而期求取得一致并进行磋商就是谈判。”

企业在市场经济中离不开谈判与沟通，英语中“谈判”（negotiation）一词起源于拉丁文的“企业”。

谈判是社会竞争的产物，是相互依存、解决分歧的方式，是处理人际关系、解决利益冲突，调停争端，润滑矛盾的有力手段。

谈判是为了解决争端与分歧，从这个意义上说，有了人类社会，有了人类的相互交往就有了谈判。

1. 谈判主体 素质前行 / 351
2. 准备阶段 知己知彼 / 357
3. 开局阶段 互通信息 / 363
4. 三寸不烂 决定胜负 / 365
5. 谈判战术 择优选用 / 375
6. 终局阶段 以和为贵 / 381

第六章 竞争篇

——素质较量的突破

当今市场，千姿百态，纷纭复杂，瞬息万变。

一个企业能认清市场变化的形势，善于发现有利时机，积极接受国内外同行的挑战，随机应变采取相应竞争策略，就能牢固地占领市场，使自己的竞争力不断提高。

竞争成为商品经济的天然伴侣和整个社会发展的润滑剂。作为企业家千万不要忘记竞争——公平竞争。

1. 信誉以诚取胜 / 385
2. 服务以热情、周到取胜 / 393
3. 质量以优取胜 / 397
4. 和为贵取胜 / 403
5. 价以廉取胜 / 409
6. 商以德取胜 / 415

第一章 决策篇

——计谋较量的突破

孙子主张，百战百胜并非最高之策，而不需作战就能使对方屈服，才是最完美的谋略。谋略是什么？说得简单一些，就是动脑筋，想办法，在改造客观实际的实践活动中，最大限度地发挥人的主观能动性。

作为商战本质和灵魂的战略决策，是商战胜利和失败的关键。

战略决策是先于事实的科学预见，它必须全面吸取历史的经验教训，正确把握现在的情况，才能科学地预见事物未来的发展。



1. 战事关天 精心谋略

《孙子兵法》说，兵者，国之大事也。死生之地，存亡之道，不可不察也。

也就是说，战争之所以是国家的大事，是因为军队之间的生死搏斗直接关系到军民的生死、国家的存亡。因此，对待可能遭到的邻国侵略，务必未雨绸缪，早做准备。如果要远征他地，一定要在兵力、物力、财力上进行精密的筹划，做到“知己知彼，百战不殆”。另一方面战争有正义战争和非战义战争之分，“得道多助，失道寡助”，因此在用兵之前，一定要认真考虑研究，决不可以草率用兵。

中国古代谋略家非常注重决策。战国时期，齐威王同田忌赛马赌胜。由于田忌决策不当，屡赛屡败。后来，精通兵法的孙臆充当田忌的参谋，结果使田忌反败为胜，传为千古佳话。

著名的政治家管子也十分注重谋略的研究。谋略的运用必然涉及决策。管子认为决策过程有法可依，决策者必须遵循一定的决策法则，他还提出过决策中必须掌握的则、象、法等几项具体方法。

俗话说：“商场如战场。”

企业之间你死我活的竞争需要领导企业的决策者将决定

兵家智谋纵横商海的36个突破

第一章 战事关天 精心谋略

企业生存发展的战略放在最重要的地位来考虑、研究，要慎重地确定经营的方式和手段，掌握市场竞争的主动权，使自己立于不败之地。

决策方法是否科学，它不仅影响决策质量，而且也影响到决策能否顺利实施，所以决策方法对于决策行动至关重要。

所以，我们要对所干的事精心研究，制定决策。

决策就是决定，战略决策是对事关全局的工作目标做出决定，然后围绕工作目标提出若干行动方案，最后选择一个最优方案。

战略决策是先于事实的科学预见，它必须全面吸取历史的经验教训，正确把握现在的情况，才能科学地预见事物未来的发展。

战略决策是商战的本质和灵魂，是商战胜利或失败的关键，商战中的战略决策可分以下几个阶段：

第一阶段：根据市场竞争的主观与客观条件，提出需要解决的主题问题，确定奋斗的工作目标。

第二阶段：围绕工作目标，全面深入地收集有关商战的信息和情况。

第三阶段：认真研究和分析商战的信息和情况，拟定出各种准备加以选择的行动方案。

第四阶段：对各个准备选择的行动方案进行可行性论证，并详细比较各自的优点、缺点，论证其利弊得失，最后从中确定一个最优的行动方案。

