

孙子兵法谋略

与大学生素质的提升

主编 李永山 杨世国

始计篇

孙子曰：兵者，国之大事，死生之地，存亡之道，不可不察也。故经之以五事，校之以计，而索其情：一曰道，二曰天，三曰地，四曰将，五曰法。道者，令民与上同意也，故可与之死，可以与之生，而不畏危。天者，阴阳、寒暑、时制也。地者，远近、险易、广狭、死生也。将者，智、信、仁、勇、严也。法者，曲制、官道、主用也。凡此五者，将莫不闻，知之者寡，不知者不胜。故校之以计，而索其情，曰：主孰有道？将孰有能？天地孰得？法令孰明？士卒孰练？赏罚孰明？吾以此知胜负矣。将听吾计，用之必胜，吾之谓上策；将不听吾计，用之必败，吾之谓下策。故计者，将之所由听也。其外势者，因利而制权也。用而示之不用，近而示之远，远而示之近；利而示之害，害而示之利；乱而示之不乱，静而示之动；水而示之旱，尘而示之雨；利而示之害，害而示之利。攻其无备，出其不意。此兵家之不可先传也。夫未战而庙算胜者，得算多也；未战而庙算不胜者，得算少也。多算胜，少算不胜，而况于无算乎！吾以此观之，胜负见矣。



斜

学

出

版

社

安徽省省级规划教材

孙子兵法谋略与大学生素质的提升

主 编 李永山 杨世国
副主编 李 佳 李若曦 张 曼
参 编 李彩平 刘志远

科学出版社

北 京

内 容 简 介

本书从现代竞争着眼,对《孙子兵法》中的思想进行了潜心挖掘,将其与军事战例、企业竞争结为一体,参照素质教育学科建设前沿最新理论成果,并研究国外与素质教育有关的思想及理论,结合国家高等教育的指导思想编写成书。本书内容共分为十五章,每章分别包括原文与译文、战例讲解、企业竞争事例、孙子兵法谋略对大学生的启发、借鉴等方面的内容。

本书可作为普通高等学校本、专科师生素质教育课程的用书,也可作为素质教育从业者及教育工作者的参考用书。

图书在版编目(CIP)数据

孙子兵法谋略与大学生素质的提升/李永山,杨世国主编. —北京:
科学出版社,2014

安徽省省级规划教材

ISBN 978-7-03-031985-9

I. ①孙… II. ①李… ②杨… III. ①《孙子兵法》-应用-企业竞争-高等学校-教材 IV. ①D870

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第223285号

责任编辑:李淑丽 邵 华/ 责任校对:何艳萍
责任印制:肖 兴 / 封面设计:华路天然工作室

科学出版社 出版

北京东黄城根北街16号

邮政编码:100717

<http://www.sciencep.com>

三河市骏杰印刷有限公司 印刷

科学出版社发行 各地新华书店经销

*

2014年9月第 一 版 开本:720×1000 1/16

2014年9月第一次印刷 印张:14 1/2

字数:272 000

定价:25.50 元

(如有印装质量问题,我社负责调换)

前言

孙子以尚德尚志为基础，以计谋智慧为出发点，以必成大功为目标，在看重物质财富的同时，更看重精神财富。孙子要求将帅具有智、信、仁、勇、严五种品德；同时又要克服人性的五种缺陷——或贪生怕死，或恃勇少谋，或急躁易怒，或过分看重个人的廉洁好名，或只见局部不顾全局。孙子还从精神层面要求为将者在处理各种矛盾时做到“静以幽，正以治”。他特别要求将帅要树立国家和民族利益高于一切的价值观。只要符合国家利益，能使国家得到实惠，能给民众带来福祉，将帅就应该做到“进不求名，退不避罪，惟民是保，而利合于主”等。孙子对将帅的一系列要求，正是他自身人格的写照。所有这一切，有力地证明了孙子身上所体现的具有中华民族优良传统和进取精神的高尚人格。

当今世界，科学技术突飞猛进，经济全球化、竞争国际化已成为不可逆转的潮流。

中国是一个有着几千年文明历史的国家，具有一座内蕴十分丰富的文化宝库。中华民族用勤劳和智慧创造了灿烂的古代文明，屹立于世界民族之林，对人类文明进步做出了杰出的贡献。我们应该在马克思主义的指导下，对传统文化进行批判地继承，去其糟粕，取其精华，为社会主义现代化建设服务。建设有中国特色的社会主义现代企业制度要立足于现实的改革与实践，同时也要借鉴传统文化的精髓和古人的理论精华，做到古为今用，青出于蓝而胜于蓝。

本书从现代竞争着眼，对《孙子兵法》中的思想进行潜心挖掘，将其与企业发展、竞争相关的内容和知识应用到企业竞争研究当中。对于孙子这些思想的挖掘和移植，笔者认为有如下可行之理由。

第一，孙子关于军事的思想是民族智慧的凝结。《孙子兵法》传世以来，历代军事家无不对它推崇备至；兵刃相搏之中，无不闪烁着孙子的杰出思想。从古代、近代到现代，凡沙场之得胜者，大都从《孙子兵法》中得到过直接或间接的启示。

第二，兵家以诈而立，企业以争而存。经济竞争与军事竞争形不同而理同，《孙子兵法》在我国经济领域的应用由来已久。据《史记·货殖列传》记载，最早将《孙子兵法》引入经营管理的是战国魏文侯时的白圭。他将孙吴兵法和商鞅之法的原理用于生产经营，善观时变，采取“人弃我取，人取我与”等策略，取得了成功。《孙子兵法》中所论及的预测、决策方略，作战的环境，指挥的原则，以及为将者的素质、作战、授权的艺术等，在企业的经济竞争中富有借鉴、指导意义。目



前,许多企业家和经济学家对孙子兵法的商战应用价值都有深刻的体会。

第三,《孙子兵法》生命力强,流传久远,在国外也广为流传和运用,其思想精髓对大学生来说取之不尽,用之不竭。同时,它为大学生的学习、生活、工作也提供借鉴,尤其是在理论联系实际方面提供借鉴。北京大学国际 MBA 中方院长胡大源认为,《孙子兵法》是对两千多年前大量战争实例的精辟总结。而当今 MBA 教育的核心就是要培养学生深入观察现实问题进而找出其规律的能力。

第四,《孙子兵法》中有关思想的概述,采用了八言体的表述式。其中有的直接源于孙子所言,如“兵无常势、水无常形”“先胜后战、稳操胜券”等;有的则从孙子的所述中加以概括而成,如“知胜有五、审视谋攻”“以迂为直、以患为利”等。采取此种做法:一是贴近《孙子兵法》的文体;二便于记忆,稍忆即出,这也是本书的特色之一。

应用《孙子兵法》,就不能脱离《孙子兵法》。只有在真正掌握《孙子兵法》基本原理的基础上,才能够谈得上应用《孙子兵法》。因此,我们必须认真学习和研究《孙子兵法》,以一种十分严谨的科学态度准确地认识和理解《孙子兵法》的内容和观点。笔者在这里要特别强调“准确”两个字。目前,社会上许多“专家”在理解《孙子兵法》上存在很大的偏差,甚至与《孙子兵法》的原意相悖。产生这些问题的原因是多方面的,既包括一些所谓专家治学的浮躁和浅薄,也包括中国古人特有的表述方式客观造成的理解的多样性。

学习《孙子兵法》,必须牢牢掌握如下方法。

第一,充分运用马克思主义的立场、观点和方法,正确认识中国历史进程,正确分析中国历史中的重大事件,从历史唯物主义的视角掌握中国历史发展规律。

第二,学习《孙子兵法》,应以世界历史的眼光审视中国历史,联系时代特征、国际格局和世界形势来认识中国问题。

第三,在学习《孙子兵法》时,要善于运用比较的方法。通过纵向和横向的比较,我们才能看清历史上曾经令人困惑的问题和现实中的一些错误倾向,从而正确认识热爱祖国的必然性和必要性。

第四,学习《孙子兵法》,要结合现实国情,联系社会主义初级阶段的实际情况,正确认识中国社会的发展变化,提高认识和分析问题的能力。

第五,学习《孙子兵法》,应紧密联系个人的思想实际,通过学习提高思想觉悟,增强辨别是非的能力,确立正确的世界观、人生观和价值观。

针对安徽省质量工程项目和应用型本科院校培养人才目标及安徽省高校大学生素质教育中存在的突出问题,本书把项目建设研究目标定位如下。

其一,增强大学生智力素质教育的目标。按照历史知识、能力水平、素质协调发展要求,构建一套系统的高质量的素质教育课程体系。当今世界,《孙子兵法》

的影响已远远超出了军事领域研究的范围，被广泛地运用于政治、经济、外交等领域。拓展之深广，借鉴之理性，前所未有的。“孙子热”浪激浪涌，方兴未艾。然而，在一本书里要把孙子兵法在军事以外的各个领域的研究、拓展和借鉴，谈深说透，面面俱到，那是十分困难的。鉴于此，本书侧重以大学生素质教育为突破口，试图从揭示孙子兵法思想精髓入手，感悟孙子的智慧，合情合理地与企业管理、创新创业领域的实践活动结合起来，并将其作为大学生行动的指导和借鉴。

其二，提升大学生人文素质教育的目标。人文素质是大学生综合素质的基础。这里泛指的人文素质教育研究主要着眼于大学生非专业素质的教育研究，包括情感教育、心理健康教育、艺术教育、安全教育、传统文化教育、文明礼仪教育、思维方法教育等。目的是更好地帮助大学生具备人文知识，理解人文思想，掌握人文方法和遵循人文精神，实现全面发展。

中国历史文化博大精深，古汉语文约旨远，一个字包容的信息量非常大，并且有多种意思。古人还特别注重利用形象意会的方式表达自己的思想，特别是一些深刻的思想。这种表述方式会导致大学生在对《孙子兵法》的理解上见仁见智。有的大学生理解得深刻，有的大学生理解得肤浅；有的大学生强调其中一面，有的大学生则强调另一面。因此，大学生最好要用自己的眼睛，用自己的脑子，去读去想，从而提升大学生人文素质。

其三，对素质教育课程的建设及实施进行深入的理论研究。每一门学科都有其理论基础，《孙子兵法》既是一部军事著作，也是一部大学生的人生观、价值观、世界观宝鉴。本书建设以马克思的人的全面发展理论为基础，运用系统论、教育学、心理学相关理论，以及素质教育学科建设前沿最新理论成果，并研究外国与素质教育有关的思想及理论，结合国家的高等教育指导思想，使素质教育课程体系建立在雄厚坚实的理论基础之上，全面落实党的教育方针。

其四，实现“3+1”素质教育模式的目标。构建科学合理的、动态系统的素质教育课程体系，确立素质教育课程体系是一个系统的工程，围绕着“成长、成才、成人”教育，确立大学生素质教育的目标。

通过定位，学习《孙子兵法》将帮助大学生了解中国社会历史发展和革命与建设的规律，了解近代中国面临的争取民族独立和实现国家富强这两项历史任务，认清只有在中国共产党的领导下，坚持走社会主义道路，才能救中国和发展中国的道理，深刻了解中国人民走上以中国共产党为领导力量的社会主义道路的历史必然性，坚定走中国特色社会主义道路的信心。

目 录

第一章 未战庙算 运筹帷幄——大学生创业成才的智力素质	1
一、原文与译文	1
二、军事战例	1
三、现代企业经营的实例	4
四、“未战庙算”对大学生创业成长与成才的启示	5
本章思考练习题	12
第二章 经五校七 深谋远虑——大学生创业成才与成人的管理素质	13
一、原文与译文	13
二、中今中外军事战例	14
三、运用“经五校七”谈企业经营的方法论	17
四、“经五校七”对大学生创业成才与成人的启示	24
本章思考练习题	32
第三章 知兵之将 攻心为上——大学生创业成才的人文素质	33
一、原文与译文	33
二、军事战例	33
三、领导者的“将贵知兵”与“攻心为上”	38
四、“知兵之将、攻心为上”对大学生创业成才与成人的启示	42
本章思考练习题	45
第四章 爱兵勿骄 视兵如子——大学生成长成才与成人的心理素质	46
一、原文与译文	46
二、古今中外实例	46
三、“爱兵勿骄、视兵如子”对大学生成长成才与成人的心理素质的启示	53
本章思考练习题	60
第五章 避其锐气 击其惰归——大学生创业营销成长素质	61
一、原文与译文	61
二、军事战例	61



三、现代商业案例	64
四、“避其锐气、击其惰归”对大学生创业成长的启示	65
五、“避其锐气、击其惰归”对大学生工作与生活的借鉴	70
本章思考练习题	87
第六章 先胜后战 稳操胜券——大学生创业心理素质	88
一、原文与译文	88
二、军事战例	88
三、企业中“先胜后战”的实例	92
四、“先胜后战、稳操胜券”对大学生学习与生活的启示	94
五、大学生创业存在的问题和提供的学习、工作及生活方法	103
本章思考练习题	110
第七章 在利思害 在害思利——大学生创业成长与成才的心理素质	111
一、原文与译文	111
二、军事战例	111
三、在利思害，在害思利——忠言为宝	114
四、“在利思害、在害思利”原理的方法论	118
五、“在利思害、在害思利”对大学生工作与生活的借鉴	120
本章思考练习题	125
第八章 兵者诡道 虚实尽妙——大学生成长的道德素质	126
一、原文与译文	126
二、古今中外“兵者诡道”在军事上的实例	126
三、古今中外“兵者诡道”在政治上的实例	130
四、经济竞争中的“诡道”	134
五、“兵者诡道”对大学生道德素质的启示	136
本章思考练习题	148
第九章 上兵伐谋 以智取胜——大学生外交与非智力素质	149
一、原文与译文	149
二、“伐谋、伐交、伐兵、攻城”之实例	150
三、“上兵伐谋、以智取胜”对大学生社会生活的借鉴	155
本章思考练习题	160
第十章 趋其不意 攻其无备——大学生工作与行为素质	161
一、原文与译文	161
二、军事战例	161
三、企业大环境	162

四、“趋其不意、攻其无备”原理对大学生工作与生活启示	163
本章思考练习题	167
第十一章 兵无常势 水无常形——大学生工作与生活综合素质	168
一、原文与译文	168
二、军事战例	168
三、企业竞争的方法论	170
四、“兵无常势、水无常形”对大学生工作与生活借鉴	170
本章思考练习题	176
第十二章 知胜有五 审视谋攻——大学生创业成才的能力素质	177
一、原文与译文	177
二、军事战例	180
三、“知胜有五、审视谋攻”的基本原理为大学生素质教育提供了方法	181
本章思考练习题	184
第十三章 以迂为直 以患为利——大学生创业成才的心理素质	185
一、原文与译文	185
二、军事战例和企业及生活竞争事例	185
三、“以迂为直、以患为利”对大学生创业教育的借鉴	188
本章思考练习题	190
第十四章 声色无穷 奇正环生——大学生成才的能力素质	191
一、原文与译文	191
二、从古至今的军事战例	191
三、现代企业经营的思考	194
四、“声色无穷、奇正环生”对于提升大学生能力素质的启示	199
本章思考练习题	207
第十五章 台湾回归与兵法之道	208
一、台湾历来是中国的领土	208
二、台湾战略兵法之道对大学生创业综合素质的启示	211
三、为努力实现伟大“中国梦”而不懈奋斗	215
本章思考练习题	218
参考文献	219
后记	221

第一章 未战庙算 运筹帷幄

——大学生创业成才的智力素质

一、原文与译文

1. 原文

《孙子兵法·计篇》中说：“夫未战而庙算胜者，得算多也；未战而庙算不胜者，得算少也。多算胜，少算不胜，而况于无算乎！吾以此观之，胜负见矣。”

2. 译文

开战之前，在朝廷策划谋算时就能预知胜利是因为筹划周密，胜利的条件充分；开战之前就预计不能取胜是因为谋划不周，获胜的条件缺乏。筹划周密，条件充分，就能取胜；筹划不周，条件缺乏，就难以取胜；更何况根本不做筹划，毫无条件的呢！我们依据这些方面来考查谁胜谁负便一目了然了。

庙算：所谓“庙算”，是指古代用兵前在祖庙里举行一定的仪式，一为祭祀先人；二为讨论决定作战的计谋。

未战庙算的内涵：①预测；②决策。

预测：《孙子兵法·计篇》比较明确地提出了军事战争中的重要思想——预测。未战先算，为决策做准备，即预测。“凡事预则立，不预则废”，“人无远虑，必有近忧”都是讲预测的重要性。

决策：决策是“庙算”中紧随预测之后的一个步骤。庙算首先是预测，预测必须从现实的原因中推导出未来相应的结果，从而才能实施决策。所以，“庙算”中的决策者应以早算、多算、深算为前提。不能谋划、不能预测的领导者是不能做出正确决策的。

二、军事战例

1. 军事战例之一：长勺之战

鲁庄公十年春，齐国大举兴兵伐鲁，鲁庄公准备应战。这时，鲁国的爱国人士曹刿要求觐见国君。曹刿的乡邻们都劝他说，已有达官贵人在那儿谋划战事了，你



操什么心呢？曹刿说，那些只知道吃喝玩乐的人，个个愚顽鄙陋，一点儿远见也没有。于是曹刿急匆匆地拜见了国君。他劈头就问鲁庄公：“大王，您凭借什么和齐国交战呢？”鲁庄公说：“我有好的吃穿资用时，从来不敢独自享受，总是把它分给下属，让大家共享。”曹刿说：“您的封赏并不是人人有份，更何况老百姓并未得到您的好处，他们不会因此而全力支持您的。”鲁庄公又说：“我祭祀神灵和先祖时，总是虔诚恭敬，从来没说过一句谎话。而且，祭祀用的供品，我从来不擅自增减，总是按照礼制及时供奉。”曹刿说：“只有您个人对神灵恪守信用，神灵也不会保佑您的。”鲁庄公听后皱皱眉，想了想又说道：“虽然老百姓的案件我不能件件都调查清楚，但也要依照实情秉公办理，不敢有一点儿偏私。”曹刿听后高兴地说：“凭这一条，您就可以得到百姓的拥护，看来可以和齐国决一雌雄了。我请求和您一同出战。”于是，齐鲁两国在长勺这个地方摆开阵势，展开了血战。鲁庄公在曹刿的帮助下，果然大获全胜。

2. 军事战例之二：草船借箭

公元208年7月，曹操率80万大军（实际上只有20万）大败刘备，进逼东吴。东吴的孙权为了自身利益与刘备结成联盟，共同抗击曹军。当时，刘备派到东吴去的使者是诸葛亮，东吴的三军都督是周瑜。周瑜心胸狭窄，见诸葛亮处处高他一筹，就想寻机杀掉诸葛亮。一天，周瑜想到一条妙计，请诸葛亮监造10万支箭。诸葛亮满口答应，并立下军令状，保证三日内交齐10万支箭，否则甘受重罚。周瑜暗暗高兴，心想：这可是你自己找死的，怪不得我。

诸葛亮立下军令状后，一连两天，只是饮酒作乐。到了第三天，诸葛亮找到好友鲁肃，请鲁肃拨给他快船20条，每条船上都扎满草人，然后把鲁肃请到船中，于四更时分，命士兵将20条船划向北岸。这时候，长江水面大雾迷漫，对面看不见人。

诸葛亮命令士兵把船头一字排开，又命令士兵在船上擂鼓呐喊。曹军听到震天惊地的鼓声，以为是敌人来偷袭，纷纷放箭，没用多久，船上的草人全部插满了箭。诸葛亮与鲁肃在船内只管饮酒谈笑。过了一些时候，诸葛亮命令士兵们把船头排开，命令船队迅速返航。这时，每条船上已有了五六千支箭。

不到两个时辰就收齐了10万支箭，没费东吴半点儿力气。鲁肃对诸葛亮佩服得五体投地，说：“先生真是神人啊，你怎么知道今天有如此大雾。”诸葛亮笑道：“为将而不通天文，不识地理，不晓阴阳，那是个庸才。我在三天前就已算定今日有大雾，所以才敢提出三日的期限。周都督让我监造10万支箭，可是工匠料物都不足，那不是明明白白想杀我吗？我诸葛亮福大命大，他是杀我不了的。”

鲁肃把诸葛亮“草船借箭”的经过告诉了周瑜，周瑜叹道：“诸葛亮真是神机妙算，我不如他啊。”

3. 军事战例之三：淮海战役

淮海战役，是解放战争时期中国人民解放军华东、中原野战军在以徐州为中心，东起海州，西至商丘，北起临城（今枣庄市薛城），南达淮河的广大地区，对国民党军进行的战略性进攻战役。

根据中国共产党中央军事委员会（以下简称“中共中央军委”）的部署，战役自1948年11月6日开始，至1949年1月10日结束，共分三个阶段。

第一阶段，1948年11月6日，华东野战军分路南下；8日，国民党军何基沣、张克侠率部两万余人战场起义；10日，华东野战军把黄伯韬兵团分割包围于徐州以东的碾庄地区；经过10天逐村恶战，至22日全歼敌军10万余人，并击毙了敌兵团司令黄伯韬。同时，中原野战军为配合作战，出击徐（州）蚌（埠）线。11月16日，攻克宿县，完成对徐州的战略包围。这时，中共中央军委决定由刘伯承、陈毅、邓小平、粟裕、谭震林组成总前委，邓小平为书记，统一指挥淮海战役。

第二阶段，11月23日，中原野战军在宿县西南的双堆集地区，包围了从华中赶来增援的黄维兵团。28日，蒋介石被迫决定徐州守军做战略退却。徐州“剿总”总司令刘峙撤至蚌埠，副总司令杜聿明留在徐州指挥。12月1日，敌弃徐州向西南逃窜。4日，华东野战军追击部队将徐州逃敌包围。6日，敌孙元良兵团妄图突围，即被歼灭，孙元良只身潜逃。同日，中原野战军和华东野战军集中9个纵队的优势兵力，对黄维兵团发起总攻。经过激战，至15日歼敌12万余人，生俘黄维。此后，为配合平津战役，按照中共中央军委的统一部署，部队进行了20天的休整。

第三阶段，1949年1月6~10日，华东野战军对被包围的杜聿明集团发起总攻，经过4天战斗，全歼邱清泉、李弥两个兵团共30万人，俘获杜聿明，击毙邱清泉，李弥逃脱。

这次战役中，人民解放军参战部队60万人，国民党军先后出动兵力80万人，历时65天，共歼灭国民党军55.5万余人，使蒋介石在南线战场上的精锐部队被消灭干净，基本上解放了长江以北的华东和中原广大地区，使国民党反动统治中心——南京处于人民解放军的直接威胁之下。

4. 点评

（1）成事在于“一鼓作气”。例如，曹刿论战，两军在长勺相遇，鲁军按兵不动，齐军三次击鼓发动进攻，均未奏效，士气低落。当时齐国强大，鲁国弱小，双方实力悬殊。齐军擂鼓，曹刿劝鲁君按兵不动，待齐军三通鼓之后，曹刿方才说可以出战。鲁军战鼓一响，下令冲杀，士兵们一声呐喊，直扑敌阵，猛不可当。齐军大败，狼狈而逃。据《左传》记载，这次鲁国的胜利，与曹刿的精明策划有很大关系。



获胜以后，鲁庄公不明白为何曹刿如此指挥。曹刿说：“夫战，勇气也。一鼓作气，再而衰，三而竭。彼竭我盈，故克之。”

同学们，做任何事情，趁一开始情绪高涨、干劲儿旺盛时全力以赴，这叫“一鼓作气”。一鼓作气把进攻的目标攻下，叫做“一鼓而下”。如果事情老做不好，原有的勇气和力量逐渐衰退而尽，就叫“再衰三竭”。干事业就应该一鼓作气，如果拖沓推延，就难以取得理想的结果。

(2) “宜将剩勇追穷寇，不可沽名学霸王。”1947年7月，人民解放军转入战略进攻。1948年秋，人民解放军连续发起辽沈、淮海、平津三大战役，给国民党反动派以致命打击。为获得喘息机会，以便卷土重来，1949年1月蒋介石宣布下野，由李宗仁代总统，他支撑残局并大搞和平谈判的阴谋。

在这紧要关头，毛泽东在1948年12月31日为新华社写了一篇新年献词《将革命进行到底》。1949年4月国共双方谈判破裂；4月21日，毛泽东发布了《向全国进军的命令》，命令人民解放军“奋勇前进，坚决、彻底、干净、全部地歼灭中国境内一切敢于抵抗的国民党反动派，解放全中国人民，保卫中国人民领土主权的独立完整”；21日清晨，人民解放军即执行最高统帅的进军令，发起渡江战役。国民党反动政权随即覆灭。没有一鼓作气的豪迈与干劲儿，国民党反动派的统治是不会如此快便被推翻的。人民解放军占领南京，毛泽东非常激动，当时赋诗一首：

七律·人民解放军占领南京

钟山风雨起苍黄，百万雄师过大江。
虎踞龙盘今胜昔，天翻地覆慨而慷。
宜将剩勇追穷寇，不可沽名学霸王。
天若有情天亦老，人间正道是沧桑。

古语有云：未战庙算，运筹帷幄。有了毛泽东在小小的山村运筹帷幄，决胜于千里之外，才取得了三大战役的辉煌胜利。

三、现代企业经营的实例

李嘉诚是当今世界级的富豪之一。李嘉诚的成功在于他的独具慧眼和非凡的胆略。

1966年，“文化大革命”的风暴席卷长城内外，香港也因此受到冲击。当时，香港盛传各种谣言，其中中国共产党（以下简称“中共”）要用武力收复香港的谣传令许多巨商提心吊胆。于是，一些富豪们便惶惶不可终日地将楼宅、工厂、商店纷纷以低价抛售。李嘉诚凭借自己多年来对中共的了解，确信“文化大革命”只是暂时的现象，其后一切都会照常。于是他抓住时机，果断地低价购入大批房地产，扩大了自己的实力。

随着改革开放的进行,香港作为通向中国内地的桥梁,有着得天独厚的优势。已拥有 600 多万平方米楼宅面积和强大经济势力的李嘉诚再一次抓住时机,扩大经营,向世界级富翁的道路上前进了一大步。

1984 年,中英香港问题谈判出现了障碍和反复,怡和集团此时突然宣布:该集团将从香港迁往百慕大注册。此消息传出,香港商界顿时蒙上了一层阴云,香港市民也都在为香港的前途担忧。关键时刻,李嘉诚以 29.8 亿港元的巨资购入了与怡和集团联营的置地公司 34% 的港灯股权,扫除了笼罩在香港上空的阴霾,增强了香港市民对香港前途的信心。

李嘉诚为何能几十年来一直稳坐华人首富之位,原因有两个:勤奋和自律。

李嘉诚有胆有识,且待人真诚,他的成功赢得了世人的尊敬。毋庸置疑,正确的预测必须以科学预测为前提,没有科学预测就不会有正确的预测;同时,企业自身特点的多样性也使预测、决策问题更加复杂化。因此,在企业竞争中就要求领导者必须具备依据实际情况进行合理推断、科学预测的能力,做到未战庙算,运筹帷幄。

谨记:运筹帷幄之中,方能决胜千里。

四、“未战庙算”对大学生创业成长与成才的启示

《孙子兵法·计篇》中说:“夫未战而庙算胜者,得算多也;未战而庙算不胜者,得算少也。多算胜,少算不胜。”

调查发现,好高骛远、资金渠道不畅通、缺乏财务税法和市场经济等相关知识及经验是大学生创业的“软肋”,要想提高大学生自主创业的成功率,学校应该在大学课堂上开设创业课,对大学生进行创业培训,加强创业训练。例如,要对个人的创业条件进行分析,准确定位,是“给别人打工”,还是“给自己打工”。同时看自己是否具备老板的气质和心理素质,如承担风险的能力、创新能力、决策能力和领导能力,还要做好分析,准确掌握市场信息,做好市场预测,梳理经营思路,设计市场进入策略,对经营项目的投资、筹资、成本、收益等作出可信的测算,学会常用的财务管理知识。

1. 启示之一:提前考取规划证书

一般来说,大学一年级时,大学生就应该接受职业价值观方面的教育,开始了解自己的兴趣、特长和专业背景,为以后选择创业、确定职业目标奠定基础。大二、大三的学生应通过参加社会实践和实习活动,对专业的社会需求和发展前景进行深入了解,根据实践中自我适应程度的反馈信息,反思和调整自己的职业取向,初步确定与自己能力相吻合的职业方向,如果选择的职业需要更高一级的学位,那



么就应当确定攻读硕士或博士学位。大四的时候就要确定自己的就业或创业目标,作出职业生涯规划,并开始付诸实施。

2. 启示之二: 积极发挥创业计划竞赛导向作用

创业设计大赛又名商业计划竞赛(business plan),最早是在美国开展的,是高科技与风险投资兴起的产物。大赛借用风险投资的运作模式,要求参赛者组成优势互补的竞赛小组,提出一项具有市场前景的技术产品或服务,围绕这一产品或服务,以获得风险投资为目的,完成一份完整、具体、深入的创业计划书。Yahoo、Netscape、Excite等国际知名企业就是在美国大学的挑战杯创业计划大赛中诞生的。目前,大学生可参加的创业计划竞赛种类很多,如挑战杯创业计划大赛、中国科技创业计划大赛、各省市创业竞赛、校内创业竞赛等。各类创业设计大赛提高了大学生的团队合作意识和准确把握市场的能力,将技术创新、经营管理等优势互补,为大学生进入社会提供了一个很好的实践平台。

创业计划大赛符合素质教育培养复合型、创新型人才的要求,强化了大学生产学研结合的意识,促进了大学生理、工、商、文各方面知识的融会贯通。高等学校(以下简称“高校”)应鼓励教师将自己的科研成果交给学生创业团队,通过创业团队的包装设计将科研成果推向市场。这一方面可以促进科研成果的转化;另一方面可以提升大学生的创业、商业运作技能。实现这种双赢结果最好的途径就是大学生创业计划大赛。参加过创业计划大赛的学生既懂技术又懂商业运作,创新意识与团队合作意识也会大幅提高,这为其进入社会创业提供了基础。

3. 启示之三: 以创业社团和创业活动为平台

为推动创业教育的深入开展,拓大学生参与度,在实践中丰富和深化创业教育,高校应积极推进创业社团建设。通过社团组织的各种活动,实现课内外创业教育的良性互动,为培养面向社会的创新创业型人才发挥积极的作用。创业社团的建设和社团丰富多彩的创业活动拓宽了培养学生创业能力的渠道,多方位提升了学生创业能力,提高了学生的创业成功率。大学生创业知识的学习决不能只靠课堂教学的灌输,高校必须为学生提供知识运用的平台,通过创业知识的灵活应用,使学生掌握并会运用创业的技能。在创业社团和各种创业活动中,大学生既有相互交流、学习的平台,也有竞争的对手。在这种良性的竞争中,他们能更加深刻地理解自己的创业计划,同时也能在别人经验的基础上完善自己的创业计划。大学生创业社团是由有创业爱好的、不同学科和专业的学生自发组成的群体,这些具有不同知识背景的学生相互交融与碰撞,群策群力,将使他们的创业活动事半功倍。

高校组建大学生创业社团时要注意各个创业社团的关联性,将所有学生的创业项目在这个大平台上进行展示、交流,最终使每一份创业计划都更加完善、更具可

行性，同时也为学生创造了一个良好的创业氛围。大学生创业社团也应该积极走出校园，直接与人才服务部门、企业等单位进行交流与合作。这样一方面可以获得资金和信息支持，为社团活动开辟新的思路，提高活动质量；另一方面可以使大学生真正了解社会需要什么、企业是怎样运行的，然后根据这些再去考虑自己的想法能否得到社会的认可。这不仅有利于加深大学生对理论知识的理解和运用，帮助大学生拓展知识结构，提高其综合运用知识的能力，同时又能拓宽大学生的视野，使之广泛地接触社会，做到理论与实践相结合。

创业社团和创业活动的性质和特点，决定了其在提升大学生的专业技能、培养其创新创业能力上具有不可替代的作用。高校应采取有效措施加大工作力度，把创业社团建设成开展创业教育，培养大学生创业能力的重要阵地、创业孵化基地，为大学生创业提供创业基金、免费场地，为大学生创业排忧解难。培养具有创新精神和创业能力的高素质人才，需要政府提供强有力的政策支持和扶助，需要高校建立健全的创业指导机制，提高创业指导效益，同时也需要大学生和家长的不懈努力。在以人为本的创业思想的指导下，培养高素质的教师队伍，建立健全创业指导课程体系，是保证我国创业指导工作科学发展的关键措施，是实现经济创新和社会进步的重要推动力量。

4. 启示之四：创业成功案例

在很多人的固有思维模式里，做煎饼是一个上不了“台面儿”的行当，然而有个人却把煎饼卖到了年收益 500 万元。目前这家只有 13 个座位，营业面积只有十几平方米的煎饼铺的市场估值已接近 4000 万元人民币，这就是“黄太吉”。

这家煎饼铺的老板叫赫畅，典型的“80 后”创业者。从 22 岁大学毕业后他创业两次都失败了。黄太吉是他的第三次创业。

经过认真地策划和分析，赫畅第三次创业一举成功！

为什么选择做煎饼：赫畅的老婆是天津人，自己和老婆都喜欢吃煎饼，两个人经过商量，决定开一家煎饼铺，但店铺形式区别于传统意义上的街头店，他希望能够颠覆煎饼之前在人们脑海中的印象，于是决定把煎饼铺开进北京的 CBD。

店铺如何起个朗朗上口又便于记忆的名字呢？这着实让做了多年品牌管理的赫畅伤透了脑筋。“黄太吉”这个名字是自己晚上做梦时梦见的。由于他是来自哈尔滨的满族人，其满族姓氏为赫舍里，于是他将煎饼铺起名为黄太吉，取“皇太极”之意。名字取好后，紧接着就开始筹划开业。作为一个没有任何餐饮行业从业经验的人，为了保险起见，他特意选了一个周末作为开业的日子，他依稀记得开业当天就卖了几百元。

为什么选择煎饼为自己创业的切入点，赫畅有自己的一套理论。首先，从行业趋势上，赫畅认为中国的快餐有个特点：要么太接地气，要么太不接地气。另外，



中国作为一个饮食大国，孩子的童年却被很多洋品牌快餐所包围，这是不正常的，中国人应该有自己引以为豪的快餐品牌。

此外，从制作工艺上讲，中国的美食相对于汉堡、比萨饼等西式快餐，在标准化工艺上要复杂得多，这也在很大程度上限定了中国快餐的发展。如何才能既保证快餐的效率，又能还原现吃现做的工艺，且便于携带。综合考虑之后，赫畅发现煎饼是个不错的切入点。

(1) 微博营销。黄太吉积极利用微博等新媒体进行营销。黄太吉时不时抛出一些带有附着力的话题来引发大家的讨论和围观，例如，“煎饼店开进 CBD”“老板开奔驰送煎饼”“美女老板娘送餐”“煎饼相对论公开课”等，这已成为很多粉丝津津乐道的话题。

除了话题要有附着力之外，还要为食客们提供方便分享的环境和氛围。很难想象在一个只有 13 个座位的煎饼铺里，还提供无线上网服务，之所以这么做，赫畅希望能为顾客建立一个“分享”的环境和氛围，让大家把自己的“用餐经验”快速地分享出去，传递给自己的朋友。

据赫畅称，从开业至今黄太吉共收到过 7 万多条微博评论，他看到每一条微博的评论后都会第一时间逐一回复。赫畅认为这么做的动机不仅仅是互动，更重要的是用心和顾客沟通，迅速、及时地回复更是诚意的一种体现。

(2) 坚持小而美。2012 年开业至今，黄太吉不仅得到了众多食客们的青睐，更吸引了很多投资人的注意。据赫畅称，目前主动找上门来的风险投资包括经纬创投、创业工场等国内多家知名风险投资公司，每天打电话来寻求加盟的人更是络绎不绝。关于加盟，赫畅有自己的想法：黄太吉只做直营，不做加盟。这样可以在品质把控上更利于管理和监督，他希望把黄太吉这个品牌做得尽可能长远。

关于公司未来的发展，赫畅告诉记者，黄太吉计划 2014 年在北京开五六家分店，计划 2015 年将分店开到上海、深圳等地，如果一切发展顺利的话，也会考虑把黄太吉开到纽约、伦敦、墨尔本等国外地区，3 年之后再回来做下一轮扩张。

他同时透露，未来黄太吉每家店铺的菜单不会完全相同，每家店铺会根据不同地区的特点研制新的特色产品，不同的店铺只会保留那些经典款的产品，他认为这样做更有趣，也让食客们对不同的店铺有不同的念想。

5. 启示之五：掌握学习方法

(1) 蔡元培先生曾经说过，“大学的学生并不是熬资格，也不是硬记教员讲义，而是在教员指导下自动地研究学问的。”作为即将成为社会主义现代化建设最活跃力量的大学生，更应该养成善于学习、善于思考的习惯，并且要懂得如何学习，拓宽学习面，充分利用好书籍、网络、人文、社会实践等各种良好的学习途径。合格的大学生应当掌握认识世界的工具，应当具有对新事物学习与认知的能力。应当掌