

经典智慧丛书

JINGDIANZHUIHUICONGSHU

兵经 100

百战百胜

的战术与策略

《兵经》原由明末揭暄写于兵荒马乱之际，百篇皆以一字释兵法精要，百篇皆相贯通，或前看，或后看，或表里，或对发，或互救，不可拘泥读。本书秉持古籍兵法的理念与智慧，依此百篇兵经秘诀，对照演义百项商战策略与百个经典商战案例，期能合于现代管理之用。

[明] 揭 暄/著

肖 莉/译注

中国言实出版社

兵经 100

百战百胜的战术与策略

[明] 揭 暄/著

肖 莉/译注

中国言实出版社

图书在版编目(CIP)数据

兵经 100/肖莉译注.

- 北京:中国言实出版社,2002.1

ISBN 7-80128-357-0

I.兵…

II.肖…

III.①兵经-注释 ②商业经营-谋略

IV.①E892.48 ②F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 095538 号

中国言实出版社出版发行

(北京市西城区府右街 2 号 邮政编码 100017)

<http://www.zgyschs.com>

电话:64924716 64924761

新华书店经销

北京市铁建印刷厂印刷

880×1230 毫米 32 开 13.5 印张 340 千字

2002 年 2 月第一版 2002 年 2 月第一次印刷

印数 1-10000

定价:23.00 元

(如印装质量不合格 请与出版社联系调换)

前 言

在中国的军事科学宝库中,有着丰富多彩的兵法论述。这些凝聚着血与火的古代兵法至今闪烁着明亮的智慧之光。《兵经》就是其中之一。

《兵经》原由明末揭暄写于兵荒马乱之际,百篇皆以一字释兵法精要,百篇皆相贯通,或前看,或后看,或表里,或对发,或互救。读者可以根据喜好,择其一篇或多篇研读。

经营有如作战,商场有如战场。今天商场上的竞争,虽然不是真刀真枪的较量,但却比刀光剑影的搏杀毫不逊色。要想在竞争中求得生存与发展,经营者就必须具有精妙绝伦、高人一筹的经营谋略和手法。学习古代的兵法,指导现代的商战,无疑是商界经营者强化竞争意识、提高谋略水平和经营技能的有效手段。

面对日益激烈的现代商战,富有远见卓识的人们纷纷引用古代兵法,将古代先哲们的兵争韬略、兵战之术,巧妙地移植到商战之中,形成了一个非常有趣的现象:在越来越高科技化的现代商战中,一股鉴古论今、“古为今用”的热潮正在形成如火如荼燎原之势。

争战有千例,兵器有千种,其“理”惟一。兵法可以灵活机变,兵器可以推陈出新,而“道”则不变其宗。《兵经》百字涵盖了经商的方方面面,有关于经营者应该必备的素质的,如“冒险”、“审慎”、“大度”、“机敏”、“坚韧”等;有关于经营策略的,如“出奇制胜”、“先输后赢”、“巧借外力”、“善于守拙”等;有关于企业管理的,如“体

恤”、“控制”等；有关于用人的，如“励士”、“惜才”、“用人所长”、“练而后战”等。这一百个字的中心思想是：做事如做人，有丰富的思想，就有丰富的财产，有多大的心胸，就有多大的事业。

本书力求以《兵经》为“线”，以古今经典商业案例为“珠”，提炼、精选出适合现代商业经营管理的一百篇文章，以典型的事例，形象而具体地阐述《兵经》百字在现代商业经营管理中的运用方法和诀窍。实战性与思想性相结合，知识性与趣味性相结合。论述简明扼要，事例生动具体，有着较强的参考价值。

《兵经》百字凝聚着古人的丰富经验和心血，值得我们仔细揣摩和研读，并灵活运用于商战实践。有志于在商场搏击中一展身手者，读完这一百个字，将会如虎添翼，进一步增强信心勇气，提高谋略水平。

愿此书能助您在当今日趋白热化的商战中，百战不殆，赢得成功！

译注者

目 录

上卷 智部

兵经 1 先	3
波音公司科技领先以快制胜	
兵经 2 机	7
霍英东因机而发奠定基业	
兵经 3 势	11
尤伯罗斯造势大发奥运财	
兵经 4 识	15
李嘉诚慧眼识情一往无前	
兵经 5 测	19
肯德基寡而后动落户京城	
兵经 6 争	23
“种德堂”敢争善争后来居上	
兵经 7 读	27
沃德公司照搬套路坐以待毙	
兵经 8 言	31
金利来领带一言定江山	
兵经 9 造	35
史密斯长期筹划终建伟业	
兵经 10 巧	40
“双汇”巧妙运作天下扬名	
兵经 11 谋	44
洛克菲勒老谋深算垄断石油	
兵经 12 计	48
波音公司中计失机密	

目 录

52	兵经 13 生 搬家公司的策划
56	兵经 14 变 李嘉诚多变胜英资
60	兵经 15 累 “神州”三累战对手
64	兵经 16 转 将失误转为商机的“碧绿液”
68	兵经 17 活 A&P 公司呆板经营遭失败
72	兵经 18 疑 宝洁公司设疑兵智胜“克奥”
76	兵经 19 误 “济世堂”设计围攻“万寿”
80	兵经 20 左 绳索大王原价销售招财进宝
84	兵经 21 拙 王永庆信守承诺成伟业
88	兵经 22 预 强生公司预备不周受重创
92	兵经 23 叠 上海手表厂百计叠出策划金表
96	兵经 24 周 南顺集团周密筹划蒸蒸日上
100	兵经 25 谨 加藤轻率决策铸成大错
104	兵经 26 知 亚默尔一条信息赚取千万美元

目 录

兵经 27 间	108
IBM 巧施反间计令日立出丑	
兵经 28 秘	113
把设计师逼上绝路的“时装间谍”	

中卷 法部

兵经 29 兴	119
杜邦公司兴兵不利损失巨大	
兵经 30 任	123
里卡多退位让贤 克莱斯勒起死回生	
兵经 31 将	127
盖蒂建立机制识将用将	
兵经 32 辑	131
“拉链大王”让利于人生财有道	
兵经 33 材	135
通用总裁用人所长人才济济	
兵经 34 能	141
西尔斯聘请小商人做老总建功立业	
兵经 35 锋	145
派克笔失去锋线尖刀被收购	
兵经 36 结	150
惠普公司肝胆相照众志成城	
兵经 37 驭	154
克莱斯勒用人失控终酿苦果	
兵经 38 练	158
椰风集团练兵为先铸造辉煌	

目 录

162	兵经 39 励
	丹尼尔激励士气转危为安
166	兵经 40 勒
	保险公司管理不善自身难保
170	兵经 41 恤
	体恤员工是通用电气最根本的成功之道
175	兵经 42 较
	雅马哈与本田摩托较量损失惨重
179	兵经 43 锐
	营销大王锐气冲天终成霸业
183	兵经 44 粮
	麦当劳巧获贷款振翅高飞
187	兵经 45 住
	驻扎北大南门腾飞的“飞宇网吧”
191	兵经 46 行
	雀巢咖啡行销日本市场的策略
195	兵经 47 移
	韩召善以移取胜缔造“盼盼”集团
199	兵经 48 趋
	格兰特公司疯狂扩张终倒闭
203	兵经 49 地
	百事可乐“地形”不熟失利日本
208	兵经 50 利
	联合碳化物公司重近利遭大祸
212	兵经 51 阵
	正大集团部阵如飞进军中国大陆
216	兵经 52 肃
	巴林银行整肃无方毁于一旦

目 录

兵经 53 野	220
卖水胜过挖金矿	
兵经 54 张	223
葡萄酒桶洗澡的“美酒皇后”	
兵经 55 敛	228
脱销的“处方四〇九”	
兵经 56 顺	231
“变形金刚”何以能畅销中国大地	
兵经 57 发	235
先发、后发皆制人	
兵经 58 拒	240
IBM“最后一次流血”	
兵经 59 撼	244
包玉刚“胜于易胜”巧妙减船登陆	
兵经 60 战	248
销售能手“奇”“正”并用	
兵经 61 搏	252
靠“拼搏”起家的丰田创始人	
兵经 62 分	257
“不把鸡蛋放在一个篮子里”的惠普经营术	
兵经 63 更	261
以逸待劳——福特袖里展乾坤	
兵经 64 延	265
《藏金屋》打败《花花公子》	
兵经 65 速	270
跨国购买的“闪电”行动	
兵经 66 牵	274
摩根巧用“牵”招逼政府就范	

目 录

278	兵经 67 勾 企业联盟的威力
282	兵经 68 委 吃小亏占大便宜的“赠送”
286	兵经 69 镇 松下公司冷静上演“空城计”
290	兵经 70 胜 兼并对手大获全胜的雀巢公司
294	兵经 71 全 皆大欢喜的大连“的士”战
299	兵经 72 隐 福特巧用“隐”功计胜股东

下卷 衍部

305	兵经 73 天 靠“天”机创造的商机
309	兵经 74 数 找到为自己拼命工作的人
313	兵经 75 辟 没有任何禁忌的犹太商人
317	兵经 76 妄 “妄”行不断的冒险家
321	兵经 77 女 “亚细亚”以美塑造形象
325	兵经 78 文 “可乐”的文化战

目 录

兵经 79 借	329
“白兰地”巧借庆典热销美国	
兵经 80 传	333
郭凡生商情卖出十个亿	
兵经 81 对	336
王永庆铤而走险	
兵经 82 蹙	340
克罗克隐忍待机“炒”掉老板	
兵经 83 眼	345
洛克菲勒的“点眼”术	
兵经 84 声	349
莱克波尔先声夺人	
兵经 85 挨	352
史蒂夫巧售爱姆垂	
兵经 86 混	358
“混水摸鱼”的高手——神都满之助	
兵经 87 回	363
精工表连环妙计大战欧米茄	
兵经 88 半	368
杰德勒以退为进	
兵经 89 一	372
门外汉得算多胜	
兵经 90 影	376
罗斯福计取巴拿马运河	
兵经 91 空	379
巧钻空子的意大利银行家	
兵经 92 无	383
约翰逊以无胜敌由弱变强	

目 录

387	兵经 93 阴
	一千元购进大油田
393	兵经 94 静
	莫斯科以静制动钓大鱼
397	兵经 95 闲
	任天堂有备无患
401	兵经 96 忘
	注重人情化管理的日本
404	兵经 97 威
	“霹雳手段加菩萨心肠”的松下成功术
408	兵经 98 由
	卡内基精通“由道”所向披靡
413	兵经 99 自
	盯着全世界男人胡子的蓝吉列
417	兵经 100 如
	计高一筹者胜



上卷 智部

兵經壹佰

智部

上 卷

智
部



兵经壹百

智部

在用兵作战中占首要位置的,是抓住战机和把握态势。能在准确地识别和判断敌情之后再与敌人交战才是最为正确的。哪能不精心地研读兵书而能达到巧妙用兵的呢?至于设谋用计,则开始时是产生计谋,跟着就要反复不断地改变计谋,再就要从我变推知敌变,再由敌变决定我变,并能控制局势向有利于自己的方面转化,能灵活地变换策略,运用“疑”、“误”等战法,这都是胜敌之方。只有当有利战机未出现不得已的情况下,才向敌人示以笨拙。总之,预先有准备,多层次筹划,以周全谨慎为基础,并能巧妙地运用知识,才能做到合于兵书的奥秘。

踞兵之先,唯机与势。能识测而后争乃善。可不精读兵言以造于巧乎?至于立谋设计,则始而生,继而变,再而累,自是为转为活,为疑为误,无非克敌之法,不得已,乃用拙。总之,预布叠筹,以底乎周谨,而运之行间,乃能合之以秘也。



先

兵经壹佰

先

用兵作战必须掌握先天、先机、先手、先声。“先声”，即在声势上首先压倒敌人。“先手”，就是交战时抢先下手。“先机”，即把握作战的先行良机。“先天”，不用争夺而制止了争夺，不用争战而制止了战争，胸中早有了“不战而屈人之兵”的韬略。作战中先发制人最重要，而在先发制人的各种手段中，又以“先天”最为重要，谁掌握了先发制人的诀窍，谁就能运用整个一部《兵经》了。

先

兵有先天，有先机，有先手，有先声。师之所动而使敌谋沮抑，能先声也；居人已之所并争，而每早占一筹，能先手也；不倚薄决利，而预布其胜谋，能先机也；于无争止争，以不战阻战，当未然而浸消之，是云先天。先为最，先天之用尤为最，能用先者，能运全经矣。



【经典案例】

波音公司科技领先以快制胜

一个“先”字，包含有多方面的内容：在作战指导上，先胜而后求战；在作战样式上，突然袭击，先发制人；在兵力格斗上，争取先处战地，以逸待劳；在作战准备上，注意先“治气”、“治心”、“治力”、“治变”，“先为不可胜，以待敌之可胜。”

由此可见，“先”，表现出一种积极争取主动权的思想；“先”，不仅仅表现在现实的行动中，更重要的还表现在主观思维上——先于敌谋。

大凡用兵作战，先发制人、主动攻击、捕捉战机、同敌周旋都在兵贵神速。发现战机而犹豫不决，敌人就会先发制我，我虽先发而行动不快，敌人就会先得其利。

“难得的是时间，易失的是机会”，不仅是兵家的至理名言，更是商家的警世箴语。

“以快取胜”是占领市场的重要经营策略，市场的“行情”此一时，彼一时，它随着供求状态的变化而不断变化。前几年买电视机要凭票，曾几何时，卖电视机竟要奖售、赊销。企业要不断地提高经营水平，必须对市场“行情”作出灵敏、快速的反应，抓住时机，以快制胜，否则只能成为昨日黄花。

1916年，美国西雅图的一个名叫威廉·波音的人和其好友韦斯物·维尔物，创办了一家小的水上飞机工厂，取名叫“太平洋航空公司”，当时公司只有21名工人。公司在第二年便制造出了第一架飞机，并改名为“波音公司”，公司自创办以来，便不断地抢时间快速推出新产品，从而牢牢地占领了世界飞机市场，成为全美最大的民航飞机制造公司。

波音公司主要生产民用和军用飞机，直升飞机，导弹和航天装

先