

孙子兵法 的 营销智慧



[美]杰拉德·A·迈克尔森(Gerald A. Michaelson)
斯蒂芬·W·迈克尔森(Steven W. Michaelson) 著
贾良定 唐 翌 译

南京大学商学院首任院长 管理学教授 博士生导师**周三多** | **专文推介**
中国孙子兵法研究会副会长 中国军事科学院战略研究专家**洪 兵**

孙子对人性的本质和人类竞争活动的基本规律有其独到的深刻见解，所以《孙子兵法》的伟大思想就能在一切人性和人类竞争活动中永远放射出智慧的光芒。

——周三多

作为《孙子兵法》诞生地的中国，虽然在《孙子兵法》文献考证研究方面具有别人无法相比和无法替代的优势，但在现实应用研究方面却大大落后了。

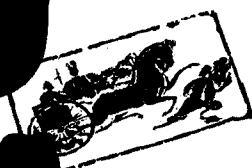
——洪 兵



高等教育出版社

**Sun Tzu Strategies
for Marketing**

孙子兵法 的 营销智慧



[美]杰拉德·A·迈克尔森(Gerald A. Michaelson) 著
斯蒂芬·W·迈克尔森(Steven W. Michaelson)
贾良定 唐 翌 译



高等教育出版社

Gerald A. Michaelson, Steven W. Michaelson:

Sun Tzu Strategies for Marketing: 12 essential principles for winning the war for customers

ISBN: 0-07-142731-7

Copyright © 2004 by Gerald A. Michaelson.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced or distributed in any form or by any means, or stored in a database or retrieval system, without the prior written permission of publisher.

本书中文简体字翻译版由高等教育出版社和美国麦格劳-希尔教育出版(亚洲)出版公司合作出版。未经出版者预先书面许可,不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分。

本书封面贴有 McGraw-Hill 公司防伪标签,无标签者不得销售。

本书版权登记号: 图字: 01-2004-0319

图书在版编目 (CIP) 数据

孙子兵法的营销智慧 / (美) 迈克尔森 (Michaelson, G. A.), (美) 迈克尔森 (Michaelson, S. W.) 著; 贾良定, 唐翌译. —北京: 高等教育出版社, 2005. 8

书名原文: SUN TZU Strategies for Marketing
ISBN 7-04-013070-X

I. 孙... II. ①迈...②迈...③贾...④唐...
III. 孙子兵法-应用-市场营销学 IV. F713.50

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 060815 号

出版发行	高等教育出版社	购书热线	010-58581118
社 址	北京市西城区德外大街 4 号	免费咨询	800-810-0598
邮政编码	100011	网 址	http://www.hep.edu.cn
总 机	010-58581000		http://www.hep.com.cn
		网上订购	http://www.landaco.com
经 销	北京蓝色畅想图书发行有限公司		http://www.landaco.com.cn
印 刷	北京中科印刷有限公司		
开 本	720×1000 1/16	版 次	2005 年 8 月第 1 版
印 张	14.5	印 次	2005 年 8 月第 1 次印刷
字 数	200 000	定 价	29.80 元

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题,请到所购图书销售部门联系调换。

版权所有 侵权必究

物料号 13070-00

孙子兵法

的
营销智慧



《孙子兵法》是我国古代最为杰出、对后世影响最为深刻持久的兵学典籍。令人深思的是，这部诞生在2 500多年前的兵法著作，为什么在当代依然备受重视？为什么在国内外的工商管理领域能够不断掀起《孙子兵法》应用的热潮呢？

原因是：孙子对人性的本质和人类竞争活动的基本规律有其独到的深刻见解，《孙子兵法》深刻揭示了竞争的规律。《孙子兵法》不是简单意义上的军事著作，这部伟大的著作中蕴含深邃丰富的哲理和普遍适用的思想原则，能够帮助我们在当今激烈的竞争中立于不败之地。营销与销售的实质是市场竞争，而《孙子兵法》正是诠释竞争规律的顶尖之作！

本书的作者杰拉德·A·迈克尔森是世界一流的《孙子兵法》专家，也是美国著名的市场营销专家。作者长期从事《孙子兵法》的应用研究工作，对于如何把孙子的思想智慧应用在营销与销售领域具有睿智而独到的见解。在本书中，作者并不是把孙子的思想进行简单的罗列，而是对《孙子兵法》中的思想智慧进行了概括、提炼和整合，将这些伟大智慧重新诠释为企业可实施的“12项营销原则”。这12项营销原则既威力强大，又容易执行，它们共同构成了一套完整的营销制胜体系。



作者简介

杰拉德·A·迈克尔森(Gerald A. Michaelson): 世界一流的《孙子兵法》专家,《财富》100强公司的高级经理。他在一系列著作中阐释了《孙子兵法》的思想智慧。这些著作广受重视,已经被翻译为7种语言。他曾经在中国举办过关于孙子的研讨会,并在全世界对商业人士开展孙子思想及其运用的培训与讲演。

斯蒂芬·W·迈克尔森(Steven W. Michaelson): 市场营销专家,拥有丰富的市场营销经验,曾就职于宝洁公司和沙拉李公司。

译者简介

贾良定: 南京大学商学院工商管理系副教授,管理学博士,并于2001-2003年在北京大学光华管理学院从事博士后研究工作。曾在《经济研究》《管理世界》《经济学》(季刊)等学术刊物发表学术论文十余篇,出版专著《专业化、协调与企业战略》,该书荣获第四届南京大学人文社会科学研究成果奖一等奖(2004年)。

唐翌: 南京大学管理学硕士,香港科技大学博士研究生。

策划编辑: 段会青

责任编辑: 段会青

装帧设计: 长卿设计工作室



www.010101.cn

周三多专文推介

《孙子兵法》是我国古代最为杰出、对后世影响最为深刻持久的兵学典籍。千百年来,《孙子兵法》一直以其深邃丰富的哲理和普遍适用的思想原则放射着绚丽的光芒。如今,这部名著已经不是简单意义上的军事著作,而成为世界各国政治、经济、外交等各个领域许多领导者和实践者的必读书。无论在中国、日本、韩国、新加坡、泰国、马来西亚等东方国家,还是在英国、德国、法国、美国、加拿大等西方国家,人们对《孙子兵法》都表现出十分浓厚的兴趣。许多学者对《孙子兵法》进行了长期的十分深入的研究,不断涌现出把《孙子兵法》用于非军事领域的著作。《孙子兵法》历经2500多年的人世沧桑,不仅经久不衰,且随着中国和平崛起,中国全球影响力的扩大,它正以灿烂中国文化的一部分产生出愈来愈强大的吸引力。现在,人类已经进入信息时代,虽世殊事异,但由于孙子对人性的本质和人类竞争活动的基本规律有其独到的深刻见解,所以《孙子兵法》的伟大思想就能在一切人性和人类竞争活动中永远放射出智慧的光芒。由高等教育出版社引进出版,贾良定和唐翌翻译的这套丛书正是把《孙子兵法》应用于营销与销售领域的典范。

这套丛书的作者是两位美国人,他们长期从事《孙子兵法》在经济管理领域的研究工作,一方面他们比较深刻地抓住了孙子思想的精髓;另一方面又不拘泥于《孙子兵法》的条文,采取务实的态

度,汲取孙子的思想智慧为企业营销与销售活动提供战略指导。

在《孙子兵法的营销智慧》一书中,作者将东方的先哲智慧与西方的营销实践融于一体,在孙子永恒的思想基础之上,为企业领导者提供了一个创造营销制胜的系统方法。在这本书中,作者不是把孙子的思想进行简单的罗列,而是对《孙子兵法》中的思想智慧进行了概括、提炼和整合,将这些伟大智慧重新诠释为企业可实施的“12项营销原则”。

在另一本名为《孙子兵法的销售智慧》的书中,作者又创造性地将东方的先哲智慧与西方的销售实践融于一体。通过对孙子思想的概括、提炼和整合,作者将《孙子兵法》的思想智慧转化为销售建议、经验教训以及切实可行的行动方案,并通过大量案例透彻地阐释了如何把《孙子兵法》的亘古智慧应用于销售战场。与许多只讲述销售技巧的图书不同,本书不仅通过这些案例详实地告诉读者如何达成交易的技巧,而且告诉读者拥有终生客户的销售智慧。本书从五个方面为销售人士提供指导:前四篇分别从提升个人能力、制定战略规划、主动行动以及按照合理的步骤与正确的方式进行销售活动为销售人士提供全面指导。在第五篇,作者精选了几位成功的销售人士的销售实践,为销售人士提供进一步的实践指导。

读者从这两本书中还可得到学习研究《孙子兵法》方法论方面的启迪。一是正确理解与应用《孙子兵法》的基本原理。只有在真正掌握《孙子兵法》基本原理的基础上,既搞清楚战略与竞争的根本区别,又找出两者的交集。这样才能正确理解诡道与诚信的关系,才能明白虚实、迂直、奇正的正确运用。学习运用《孙子兵法》,要避免误入歧途,错误地用战争中对敌人的方法来对待竞争中



的朋友。二是应该与时俱进,采取开放的态度,把新时代的精神注入其中,并与当代的现实问题紧密结合。《孙子兵法》的文字是“死”的,但我们对它的理解、领悟和应用应当是“活”的。所以才会常读常新。同时,不要夜郎自大,应该积极学习世界其他国家对于《孙子兵法》的研究成果。应当认识到,《孙子兵法》不只是中国的,同时也是世界的。无可讳言,国外在《孙子兵法》的研究与应用中,打破了一些条条框框的束缚,在某些应用领域,可能比我们更出色。我们应当以更加博大的胸怀和谦虚的态度来对待国外《孙子兵法》的研究成果。高等教育出版社出版的这套丛书正是一种非常有益的尝试。本套丛书是国外《孙子兵法》研究方面的优秀作品,作者依据他们对《孙子兵法》的理解,深度挖掘了孙子的永恒智慧,并将自己多年的营销经验融入其中。我深信,这套书对拓展管理者的视野,提升战略思维能力,开展营销与销售工作定将大有裨益,读者不仅会有面目一新的感觉,并且一定会喜欢它。

周三多

南京大学商学院首任院长

中国古代管理思想研究会理事

管理学教授、博士生导师





专文推介二

洪兵专文推介

《孙子兵法》成书于 2 500 年前的春秋时期,是中国著名军事家孙武撰写的一部兵书。尽管经过了漫漫 2 500 多年的岁月,但书中阐述的战略思想和蕴含的亘古智慧,依然魅力四射,广为传颂。这部兵书不仅没有被人们遗忘,反而受到更大范围和更高程度的关注。国内外许多专家、学者以及军界、商界人士将《孙子兵法》视作经典著作而捧读并广泛运用。诞生在 2 500 多年前的《孙子兵法》,为什么在当代备受重视?为什么在工商管理领域能够不断掀起《孙子兵法》应用的热潮呢?

答案是:《孙子兵法》深刻揭示了竞争规律,其中蕴含深邃丰富的哲理和普遍适用的思想原则,这些古代智慧能够帮助我们在当今激烈的竞争中立于不败之地。

《孙子兵法》直接来源于具体战争的经验。战争,是一种典型的竞争,是一种最为残酷的竞争。《孙子兵法》通过对战争规律的深刻阐述,揭示了竞争的普遍规律,提出了一系列竞争制胜的原则及方法论。例如,孙子所谈到的“胜兵先胜而后求战,败兵先战而后求胜”,就是一个很普遍的计划原则;又如“先处战地而待敌者佚,后处战地而趋战者劳”,则强调主动性的重要。这些原则与方法不仅可以应用在战争中,更可以广泛地运用在政治、外交、经济等广阔的非军事领域,具有跨领域、跨时空的生命力。



在营销和销售领域,《孙子兵法》就越来越受到人们的重视。这是因为营销与销售的实质是市场竞争,市场竞争是一种较量,亦即争夺市场份额的较量、争取顾客的较量、品牌优势的较量。而《孙子兵法》正是解释竞争规律的顶尖之作,它提出了一系列非常有价值的竞争制胜之道。《孙子兵法·形篇》说:“善守者,藏于九地之下;善攻者,动于九天之上。故能自保而全胜也。”这就是说,一个优秀的将帅,能灵活运用战争策略,他所组织的防守坚不可摧,就像孙子所说的“九地之下”;他所组织的进攻雷霆万钧,就像孙子所说的“九天之上”。只有这样,才能实现“自保而全胜”的战略意图。而从事营销与销售的专业人士,何尝不是如此呢?

《孙子兵法》的普遍适用性,在当代的重要性,我无须赘述。更为重要的一个问题是:如何更好地开发《孙子兵法》的现代应用价值?我们应该警醒的是:作为《孙子兵法》诞生地的中国,虽然在《孙子兵法》文献考证研究方面具有别人无法相比和无法替代的优势,但在现实应用研究方面却大大落后了。针对这种现状,我们是掩耳盗铃;还是正视这种情况,以海纳百川的博大胸怀积极吸收国外的优秀成果?显然,我们应该采取后者的态度。

要想成功地将《孙子兵法》研究从过去传统的研究转向现代应用研究,必须实现“两个超越”、“两个结合”,即:超越过去文献考证式的研究,与重大的现实问题相结合;超越军事领域的研究,与经济、外交、文化等更多的非军事领域的实践相结合。

围绕这“两个超越”和“两个结合”,我们必须抓好三个环节:一是在准确理解《孙子兵法》原义的基础上,将其基本的思想在战略层面上提炼出来,使更多的人能够准确和直接地接触到《孙子兵法》的核心思想,这一工作需要大量的精通战略的专业研究人员来



做。二是将提炼出来的《孙子兵法》的具有普遍指导的核心战略思想与现实重大问题“对接”，增强《孙子兵法》的现实感，使其具有非常强的现实指导意义和可操作性，使更多的人了解《孙子兵法》在现实中应当与哪些方面结合，如何与现实结合，这需要大量的各个领域的《孙子兵法》现实应用专家将其成功的应用经验总结出来。三是将《孙子兵法》作为一个巨大的文化产业或知识产业来经营，通过更多人的参与和更多生动活泼的形式，将《孙子兵法》与人们生活更为紧密地联系起来，满足人们的知识追求的欲望和精神体验需求，将《孙子兵法》的应用指导价值与其内在文化知识价值有机地结合在一起来开发，使《孙子兵法》能够进入一种良性循环的自我发展之路。

最近，高等教育出版社从国外引进了一套《孙子兵法》的现代研究著作。这套《孙子兵法的营销智慧》与《孙子兵法的销售智慧》正是国外现实应用研究方面的优秀作品。这套丛书的作者长期从事《孙子兵法》在经济管理领域的研究工作，同时，他们自身又具有丰富的营销与销售的实战经验。因此，他们在这套丛书中能够创造性地将东方的先哲智慧与西方的实战经验融于一体。通过对孙子思想的概括、提炼和整合，将《孙子兵法》的思想智慧转化为切实可行的营销原则、实用的销售建议、深刻的经验教训以及方便执行的行动方案，并且通过大量案例透彻地阐释了如何把《孙子兵法》的智慧应用于营销与销售战场。

这些书对《孙子兵法》理解得非常深刻并且翻译得也相当准确，里面的创新点和启示点很多，给我留下深刻印象。例如，书中写道：“孙子最基本的哲学信条是，如果你能够仔细规划好你的战略，那么你就能够获胜；而且，如果你能够拥有一个真正伟大的战



略,你甚至不战而胜。这种东方的侧重于用战略智慧来击垮对手的战略思想与西方的大不相同,后者强调行动(比如说发动大的战役)来取得胜利。”应当说,这段话,切中了要害,抓住了实质,反映出作者对《孙子兵法》的认识水平和我们翻译者的功力。

正像我上文谈到的,我对吸收国外的《孙子兵法》优秀成果是大力支持的,这对我们国内《孙子兵法》研究也能起到良好的促进作用。这套丛书在研究和实用方面都具有极高的参考价值,广大的营销与销售人士以及广大的《孙子兵法》爱好者值得一读。

洪 兵

中国孙子兵法研究会副会长

中国军事科学院战略研究专家

战略学博士生导师



前言

孙子曰：兵者，国之大事，死生之地，存亡之道，不可不察也。

为什么一本写在基督诞生 500 年之前的著作会在今天依然成为热销书呢？为什么教练们、教授们和经理们要读《孙子兵法》呢？为什么 HBO（美国时代华纳旗下的付费电视网，是美国最赚钱的电视网）的托尼·索普拉诺（Tony Soprano）要引用孙子的语句呢？在这本经典著作中的亘古不变的智慧如何能够运用到市场营销中呢？

《孙子兵法》被公认为是制胜战略的精华，孙子的思想被视为现代市场营销的战略原则。当你从这部伟大著作中发现了一个真理，你会渴望获取更多。

《孙子兵法》是东方军事和商业战略的基石。今天，仅是这本著作的英文版本就有好多种。许多人将其中的思想运用于商业、体育和个人成功。几乎每一种语言都拥有自己的《孙子兵法》版本。

孙子最基本的哲学信条是，如果你能够仔细规划好你的战略，那么你就能够获胜；而且，如果你能够拥有一个真正伟大的战略，你甚至不战而胜。这种东方的侧重于用战略智慧来击垮对手的战



略思想与西方的大不相同,后者强调用行动(比如说发动大的战役)来取得胜利。

对于当代的经理人来说,《孙子兵法》的优点在于它的简明扼要。处于艰难的竹简刻字时代,孙子不得不言简意赅。在孙子所处的年代,战争并不复杂。当战争不可避免,取得战争的胜利在于先知、先算、诡道以及出奇。^①正是这种古代战争谋略的简明扼要,使得古代的智慧能够应用于现代社会和未来社会。

孙子的思想简单而深奥,简略而深刻。这些概念的力量就在于它的普遍性。它们能够被运用于商业,同样也能被运用于每个人的日常生活。为了取得胜利,我们需要孙子的“势”和“节”——势如彍弩,节如发机。^②我们可以向每一个奥林匹克冠军询问“势”和“节”,他们之所以夺冠就是在恰当的时机产生巨大的势。

为了更好地让读者了解和掌握书中的思想,我们的这本书在内容安排和结构组织上有很多独特之处:

1. 我们从孙子的思想中提炼出了 12 条原则来运用于市场营销战略。我们不能确定翻译的版本能否完全准确地传达孙子的思

① 先知:“故明君贤将,所以动而胜人,成功出于众者,先知也。先知者不可取于鬼神,不可象于事,不可验于度,必取于人,知敌之情者也。”《孙子兵法·用间篇》

先算:“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。”《孙子兵法·计篇》

诡道:“兵者,诡道也。故能而示之不能,用而示之不用,近而示之远,远而示之近。利而诱之,乱而取之,实而备之,强而避之,怒而挠之,卑而骄之,佚而劳之,亲而离之。攻其无备,出其不意。此兵家之胜,不可先传也。”《孙子兵法·计篇》“故兵以诈立,以利动,以分合为变者也。”《孙子兵法·军争篇》

出奇:“凡战者,以正合,以奇胜。故善出奇者,无穷如天地,不竭如江河。”《孙子兵法·势篇》“攻其无备,出其不意。”《孙子兵法·计篇》

② “激水之疾,至于漂石者,势也;鸢鸟之疾,至于毁折者,节也。是故善战者,其势险,其节短。势如彍弩,节如发机。”《孙子兵法·势篇》



想,因为一些思想可能脱胎于其他文献。在内容编排上,我们先介绍市场营销战略的基本原则,在此基础上再介绍孙子的思想,这样可以使读者能够更加容易地了解和运用这些亘古不变的智慧。

2. 为了让读者更加深入地了解这一东方智慧的价值,我们还提及了与孙子同时代的一些思想家的主张,主要包括不太为人所知的《吴子》和《司马法》。他们的思想有助于我们理解和运用这些古代战略。

3. 本书独树一帜地将东西方思想融为一体。西方的军事指挥家的思想有助于我们将这些理论更好地运用于日常的营销战术之中。

我们之所以要向读者推出这本书,并非信仰商场如战场,而是因为我们能够从军事战略的学习中借鉴到很多商业经营的智慧和启示。古代中国军事思想更多的是在寻求避免战争,而非诉诸武力。

如果你能够运用本书里的古代思想取得成功,那就是我们的成功。祝福你能够取得持续的成功。

——杰拉德·A·迈克尔森

——斯蒂芬·W·迈克尔森

[www. TeamMichaelson. com](http://www.TeamMichaelson.com)

E-mail: [SunTzu@TeamMichaelson. com](mailto:SunTzu@TeamMichaelson.com)

前

言





导言 营销战略的原则

数千年来,原则被人们认为是指导行为的准绳。孙子把“五事”、“七计”作为制定计划的前提。原先的市场营销 4Ps^① 原则已经拓展为 8Ps 原则。美国军方战地手册中列举了九条原则,作为战略的基础。从世界上的军队及其实践经验来看,我们提炼了十二条原则作为营销制胜的基石。

所有的原则具有以下这些特征:

- 为人处事的法则。
- 成功必备的条件。
- 赢得成功的真理。

遵循这些原则未必能保证成功,但是忽略这些原则,你肯定会失败。或许有时候你可能违反了某条原则,但是你必须时时刻刻牢记这些原则。一些新兴国家和新建公司经常会犯忽视原则的错误。很多证据显示成功者都是非常严格地遵循原则而行事的。

原则不随时间而改变。当我们试图运用孙子那亘古智慧时,发现一些相同的原则已经指导了许多世纪里的伟大领导者。然而,与战略原则不同的是,战术诀窍常随技术变化而被修正。

^① 4Ps 理论是营销大师麦卡锡在 20 世纪 50 年代末期提出的营销理论。4Ps 指产品(product)、价格(price)、渠道(place)和促销(promotion)。营销学家科特勒以及其他营销专家发展了 4Ps 理论,相继提出了 6Ps、8Ps、11Ps 等营销理论。



关于如何运用原则,军事战略专家爱德华·卢陀克(Edward Luttwak)写道:“一些试图借用军事原则来充当商业教程基础的作者忽视了原则。毫无疑问,他们发现自己深陷泥沼。实际上,恰恰是这些原则抓住了军事实践中的深刻教训,而那些简单的战术并不能反映战争规律。战术因其如此精确而看起来很有用,但是人们渐渐地发现它们并不适合现实生活。”

但是,如果相信所有的原则都适合所有的情形,那也是错误的。明智的做法是只有当你确信你可以违背原则时,你才能违背原则。违背原则是要冒很大风险的,你离原则越远,你所冒的风险越大。职业人士了解原则的细微之处,业余人员容易忽视原则。职业人士和业余人员两者都有违背原则的风险,两者既可能输也可能赢。只有当某人非常走运时,违背原则才可能赢。只有在非常时期,军事统帅或营销将领才会冒违背原则的风险。业余人员之所以违背原则,完全是因为其他人也违背了原则。

来自战争的原则是销售和营销战略的基础。我们可以将这些原则视为市场营销的“软科学”的根基,而市场营销“硬科学”则基于概率事件而非确定事件。

原则的运用是一种艺术。正是在这种艺术之中,判断力开始发挥作用。运用这些原则需要建立在对这些原则的理解基础上的良好判断力。原则运用于计划制定称之为战略,原则运用于计划执行称之为战术。

我们要仔细地分析这些原则。忽视在战斗前的庙算^①常常导致仓促行动。

^① “夫未战而庙算胜者,得算多也;未战而庙算不胜者,得算少也。”(《孙子兵法·计篇》)孙子要求将军在开战前就掌握大量的基本资料和信息,并在庙堂(军帐)中预见到战势和胜负的结果。