

价值中国书系
China Value

主编：林永青
张晓峰

国有四基
农工兵商
无农不稳
无工不富
无兵不强
无商不活
欲内圣外王强国富民
必筑此四基
修己达到极致为内圣
安人达到极致为外王
农工乃修己之法
兵商乃外王之道

商战兵法

姚尧题

姚尧
著

十余家著名商学院院长及教授联袂力荐

蔡剑 北京大学创新研究院执行院长

丁志杰 对外经贸大学金融学院院长

冯沪祥 蒋经国前秘书 美国波士顿大学客座教授

吕本富 中国科学院研究生院商学院副院长

牛华勇 北京外国语大学国际商学院院长

邱金辉 北京大学投资银行与资本市场研究所所长

石良平 华东理工大学商学院院长

宋远方 中国人民大学商学院副院长

滕兵圣 长江商学院副院长

翁君奕 厦门大学社会科学部主任

阎雨 北京大学政治管理与产业发展研究院院长

杨壮 北京大学国际MBA院长

张玉利 南开大学商学院副院长

赵曙明 南京大学商学院院长



电子工业出版社

PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY

http://www.phei.com.cn

价值中国书系



国有四基
 农工兵商
 无农不稳
 无工不富
 无兵不强
 无商不活
 欲内圣外王 强国富民
 必筑此四基
 修已达到极致为内圣
 安人达到极致为外王
 农工乃修己之法
 兵商乃外王之道

商战兵法

姚尧
 题

姚尧 著

十余家著名商学院院长及教授联袂力荐

蔡 剑 北京大学创新研究院执行院长

丁志杰 对外经贸大学金融学院院长

冯沪祥 蒋经国前秘书 美国波士顿大学客座教授

吕本富 中国科学院研究生院商学院副院长

牛华勇 北京外国语大学国际商学院院长

邱金辉 北京大学投资银行与资本市场研究所所长

石良平 华东理工大学商学院院长

宋远方 中国人民大学商学院副院长

滕兵圣 长江商学院副院长

翁君奕 厦门大学社会科学部主任

阎 雨 北京大学政治管理与产业发展研究院院长

杨 壮 北京大学国际MBA院长

张玉利 南开大学商学院副院长

赵曙明 南京大学商学院院长



电子工业出版社

PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY

北京·BEIJING

内容简介

在商业全球化时代，各种商业竞争思潮层出不穷，琳琅满目。战略、定位、管理、创新、营销、团队、执行、资本、行业……各种理论大量出现。这些单独论述的理论都闪烁着智慧，但是企业究竟应该怎样？商业的本质是什么？商业和社会的关系如何？商业哲学应该怎么认识？什么是贯穿始终的商业哲学？

本书从商业的最常见形态——竞争——入手，从人类社会全局的高度来解读商业和社会，以军事的思想来阐释竞争又超越竞争，从人类学的角度来反思商业价值和企业价值，从心理学的方向来研究消费心理和品牌认知，以哲学的思维来贯穿商业思想的研究。最终超越竞争，包含竞争，达到不战而屈人之兵，又内圣外王的至高境界！

本书既适合企业经营者和商业研究者阅读，也适合作为商学院高端教材使用。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

商战兵法 / 姚尧著. -- 北京: 电子工业出版社, 2014.2

(价值中国书系)

ISBN 978-7-121-22390-7

I. ①商… II. ①姚… III. ①商业经营 IV. ①F713

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第011724号

策划编辑: 吴 源 010-88254440

责任编辑: 吴 源 wuyuan@phei.com.cn

印 刷: 三河市双峰印刷装订有限公司

装 订: 三河市双峰印刷装订有限公司

出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路173信箱 邮编100036

开 本: 720×1000 1/16 印张: 17 字数: 209千字

印 次: 2014年2月第1次印刷

定 价: 48.00元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：(010)88254888。

质量投诉请发邮件至 zltz@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线：(010)88258888。

《价值中国书系》编委会

主 编: 林永青 价值中国创始人兼总裁
张晓峰 价值中国会会长

编 委: 以姓氏拼音为序

敖 然 电子工业出版社社长

蔡 剑 北京大学创新研究院执行院长

陈兴动 巴黎证券中国区首席经济学家

成中英 美国夏威夷大学教授、哲学家

丁志杰 对外经贸大学金融学院院长

高 放 中国人民大学博士生导师、哲学家

管清友 民生证券研究院副院长

李兆熙 国务院发展研究中心企业研究所所长

牛华勇 北京外国语大学国际商学院院长

汤 敏 友成基成会常务理事、国务院参事

滕斌圣 长江商学院副院长

翁君奕 厦门大学社会科学学部主任

阎 雨 北京大学政府管理与产业发展研究院执行院长

易宪容 原中国社科院金融所金融发展室主任、经济学家

赵曙明 南京大学商学院院长

仲大军 北京大军经济观察研究中心主任

出版策划: 王玉国 吴 源

《价值中国书系》媒体委员会

媒体委员会成员（以姓氏拼音为序）

- 曹 戈 《卓越理财》杂志主编
姜奇平 《互联网周刊》杂志主编
李路阳 《国际融资》杂志主编
刘 畅 《腾云》杂志总编辑
刘旗辉 《商界评论》杂志总编
刘再兴 《广告主》杂志主编
俱永松 《董事会》杂志总编
南立新 《创业邦》杂志主编
齐 馨 《成功营销》杂志主编
舒富民 《小康》杂志总编
孙全胜 《新营销》杂志主编
孙伟林 《民主与科学》杂志主编
王立成 《数字商业时代》杂志主编
吴阿仑 《中国慈善家》杂志执行主编
席西民 《管理学家》杂志主编
向松祚 《环球财经》杂志主编
肖黎明 《法人》杂志总编
徐 军 《执行官》杂志执行主编
杨 光 《中外管理》杂志总编
郁旭波 《中国连锁》杂志主编
张建学 《环球市场信息导报》杂志执行主编
周志兴 《领导者》杂志社社长
朱 敏 《新经济导刊》杂志执行总编
朱伟正 《培训》杂志主编

序

林永青

答应为姚尧先生的《商战兵法》作推荐之后，才发现这可能是我所做的十多本书的序中最困难的一次，因为两个相当个人化的原因。

其一、本书充分融合了东西方两种商业思想。而我个人当前正处在一个反思东西方管理文化差异，甚至是东西方社会文化差异的“纠结”时期。有关东西方管理文化的比较，不是这样一篇小文可以涵盖的，就不展开讨论了。

其二、书中充满了商业理想主义的色彩，在当今这个充斥着唯利是图文化的商业界，可能显得不合时宜。通篇读罢，可以深切感受到姚君希望以本书呼唤出一种理想主义的商业观。

《商战兵法》各章节的主旨内容，是用通畅、简练的文言写成的。全书的体裁和谋篇布局，也主要脱胎于《孙子兵法》。这是本书的一大特色，读者尽可以自行体会。另外，本书的一大特色就是各个时期的中外商业经典案例的分析。而且，如果用心品读，也不难发现有不少中外管理思想，不动声色地散落在案例的行文当中。

《商战兵法》注重方法论，注重实操原则，非常适合企业界人士阅读。

但是，任何成熟的理论体系，都包括思想和方法两部分。比如：《孙子兵法》是方法论，背后所蕴含的思想，据研究应当是《道德经》。姚尧先生是我的同事，所以，我比较能够了解他的商战方法论背后的思想前提，就希望通过本文作一个“思想”还原，与本书互为补充。

姚君的管理思想，在价值观和商业目标的层面，主要是中国传统中“兼济天下”的“仁义”思想；而在方法论及商业策略层面，却融合了大量西方的管理理念。为了将《商战兵法》背后的管理思想做出较准确的“还原”，特别要对照西方一位被称作“现代管理学之父”的管理大师——彼得·德鲁克。

选择德鲁克，当然是基于我对姚君的了解。中国有句古话：“文如其人”，我的推荐语与其说是对书的推荐，不如说是对人的推荐——姚君从事商业多年，一直“不合时宜”地守着他的理想主义，和勤勉、节俭、坚持底线的作风。我感觉他不像一个中国式的商人，更像一个美国清教徒。例如：清教主义的第一条价值观，就是通过从事商业，重建上帝在人间的“天国”。清教徒们认为在世间所做的都是为了彰显上帝在人间的“公义”。

而中国传统上不是一个宗教国家，社会“公义”的资源，只能是来自传统儒家的“仁爱”“仁义”思想——《商战兵法》在开篇写道：“然商战之极乃取仁道……仁者无敌。取之有道，散之亦道！利自民来，民存于天下。反哺天下以利市之需，市之需即为己之生存之本也。故，利天下者亦利于己也。”

《商战兵法》在书中多处谈到价值观。例如，姚君在自序中借兵圣孙武之口写道：“孙武何以如此？盖因孙武善求之于势，不责于人，故能择人而任势。商战之中善择人而任势者可王天下也！择人而任势前必先修内圣

外王之道……”

另一方面，姚君对德鲁克研习多年，即使《商战兵法》各章节的主旨部分是用文言写就的，但许多章节中都不自觉地流露出德鲁克式的管理思想。

例如，《管理十三》：“管理，实践也。管理在行不在知。无目标则无需管理……”稍微熟悉德鲁克的读者都知道，德鲁克有两本知名的著作，书名就是《管理的实践》和《目标管理》。

德鲁克谈到：“管理既不是科学、也不是艺术，管理是一种实践”。而且，德鲁克的管理方法论，最早闻名于世的就是他所提出的“目标管理”，特别是针对也是他最早提出的“知识工作者”的管理。

姚君的管理思想不少来自德鲁克思想的潜移默化，我对德鲁克的研究也由来已久。抛开德鲁克在管理学上的地位，也有两个个人化的原因，而产生出来的亲切感。其一、我和德鲁克是校友。德鲁克在世界上第一个用“管理学教授”头衔授课，就是在我曾经留学过的纽约大学商学院开始的。其二、德鲁克生前亲自授权在中国成立了德鲁克管理学院。我本人也有幸获邀担任了“德鲁克思想中国大学灯塔行动”的顾问导师。

“商战”这个词，在今天的环境中，当然不能解读为商业“战争”，但可以解读为商业“竞争”。

姚君此书，我认为最大特点就是以非常简练的篇幅，将商业各个领域的主要问题都涵盖到了。用字不多，因此很适合作为一本随身携带的案头或床头的参考书。

价值中国总裁 林永青

序

牛华勇

认识姚尧的时间并不算短了，但直到我看到这本书稿之前为止，都没有把他本人和这样一本古典商战题材著作联系在一起。他给我的印象的几个主题词，包括了严肃、逻辑、有想法、不苟言笑。照理说，这样的作者写出来的书，一定是循规蹈矩，言语枯燥的。不过翻开内页，着实让我吃了一惊，我看到的哪里是一本讲商业竞争的书，分明就是古典思想的一本大合集。

从古代典籍中寻找商战的规律，这样的写作思路并不是姚尧的首创，但大部分的写法都是从某一部经典入手，分析其中剧情与现代商战的共同之处。最有代表性的便是水煮三国一类的写法，把《三国演义》用现代案例重新演绎一遍。但姚尧的这本书却有很大不同。一是他所撷取的古代商战思想，不是来自某一本典籍，而是上下几千年，纵横捭阖；第二，也是更重要的，他用自己的文言体对这些思想进行了重新的梳理和总结，形成了独特的行文风格和叙事方式。

书中所讲到的商战的各个侧面，无非就是现代商业中会提到的方方面面。按照势、道和术的三个层面来讲，书中所讲的内容，基本上是属于

“道”和“术”两个层面，也就是人所能够控制的层面。在我看来书中所讲到的十九个问题，价值、战略和领袖是属于偏“道”的部分，其他内容都属于偏“术”的内容。在商战中，“术”是在业务第一线的人所需要掌握的进击之道，在中国传统的说法中，虽“势”不可当，“道”不可道，但在“术”的这一层面，炉火纯青之“术”是完全可以成就诛心取胜一职的。

正所谓，短兵相接，刀光剑影，非兵士之战，心之战也。

正是由于本书在“术”的层面着墨较多，因此也使得这是一本非常能够快速进入实际操作的书。一句经典，一种翻译，一个案例，一段引申的写法，让阅读变成一个愉快的过程。尤其是对于那些有过营销管理经验的人来说，有些章节可以让人屏住呼吸，仔细研读。而反复咀嚼后，经常令人不禁忽然觉得有一种理解后的释然。

当然，能够读完之后会心一笑，无需太多言语者，怕是彻底想透了作者用心，于这莞尔中惺惺相惜了吧。

是为序。



北京外国语大学国际商学院院长 牛华勇

2013年12月18日 于魏村村西口

序

张
儒

认识姚尧也不算短，却不知他经年耕耘，为大家深入挖掘商战智慧，成就这部《商战兵法》。

商场如战场，这是我们耳熟能详的比喻，却很少有人探其究竟、溯其本源、挖掘其体系。姚尧把我们脑中、口头的碎片梳理成了一本沉甸甸的书，其中更为闪光的，是他所做思考的高度提炼。

我尤其崇尚“不战而屈人之兵”。它靠的是自身的强大，而不是摆出决一死战的架势。而强大，来源于众志成城的决心和细致入微的管理。

“上善若水，水利万物而不争。”好的生意是发现并填补市场的空白。在现成的市场里血拼，即使你能杀敌三千，自己也要遍体鳞伤。

不论你是投资人、企业家，还是创业者，抑或是专业人士、商学院里的学生，读一读这部《商战兵法》，你也许能得到意想不到的启迪！

美国昆塔纳资本集团副总裁 张儒

英国帝国理工学院MBA

序

邱金辉

姚尧作为媒体专业人士，在从事相关报道传播的同时，特别热心于各类学术交流与传播活动。时常通过微信、邮件等各种传播途径，把各行各业学有所得、践有所悟、乐于分享的朋友们，相约在一起，或演讲，或座谈，或沙龙，每每使参与者啧啧以赞，余音绕耳。总觉得忙于很多的社会公益活动，使得静心钻研梳理的时间会有限。

今看到姚尧《商战兵法》一书，很惊喜。仔细读来，战场商场，一脉相承，异曲同工。特别是，姚尧从商业的十九个方面，按照自身的逻辑，从历史的角度，或信手撷取，或有感而发，或娓娓道来，古今互照，珠联璧合。

现在发现，也许正是这样不同行业与专业的思想的碰撞与交流，使得作者已突破传统商业论述中就事论事的弊端，而将不同专业之间的沟壑进行了有效的融会贯通。商战的各个领域的分析都掷地有声，又相互呼应。读来爱不释手，一气呵成。或会心一笑，或会心一许。我相信，商业人士与对商业感兴趣的专业人士，将会通过阅读本书，从另外的角度，更全面地领悟到商业的真谛与内涵。

邱金辉

北京大学投资银行与资本市场研究所所长

自序

【1】毋庸置疑，商场如战场。商战之战略、战术、竞争、侧攻皆出自兵法经典。上古至今，光耀千秋之帝王均善兵法，善征战者必善治也。西点军校商界领袖辈出，据四海之首。盖因善战者必可为大商，故，善商战者必可为上将军。

译文 我们毋庸置疑，商场如战场。商战的典籍里面战略、战术、竞争、侧攻等名词都是从兵法经典里面引用出来的。从远古的时候到现在，在历史上光照千秋的帝王都是善于应用兵法的，因为善于征调全国军民使大家万众一心，共同努力取得战争胜利的帝王，必然善于治理国家。走出商业领袖最多的军事院校是美国西点军校，位居世界第一。那是因为善战的人运用军事思想必然可以成为大企业家，所以，善于商战的人必定可以成为军事领袖。

【2】《尉繚子》云：“有提十万之众而天下莫当者，谁？曰桓公也。有提七万之众而天下莫当者，谁？曰吴起也。有提三万之众而天下莫当者，

谁？曰武子也。”孙武何以如此？盖因孙武善求之于势，不责于人，故能择人而任势。商战之中善择人而任势者可王天下也！择人而任势前必先修内圣外王之道，欲修内圣外王之道者，唯《商战兵法》！

译 中国古代的武经七书里面《尉缭子》说：“有统率十万军队而天下无敌的，是谁呢？是齐桓公。有统率七万军队而天下无敌的，是谁呢？是吴起。有统率三万军队而天下无敌的，是谁呢？是孙武子。”孙武为什么能够这样善于征战呢？因为孙武善于营造有利于自己的内外之势，而不是苛求部下以命相搏苦战取胜。因而，他能恰当地选择人才巧妙地任用“势”。所以商战之中善于选择部门领导者来驾驭有利于自己的内外之势的领导人必然可以称王于商界。但是在择人而任势之前，必然要先修炼自己达到内圣外王的境界，使内部外部都心悦诚服，心甘情愿地把领导人视为商界领袖，这样就能够实现企业的终极目标了。商战之中能够修炼达到内圣外王境界的典籍，只有《商战兵法》了！

【3】孙子幼读兵书，阅《黄帝兵书》《太公兵法》《风后渥奇经》《易经卜兵》《军志》《军政》《军礼》《令典》《周书》《老子兵录》《尚书兵纪》《管子兵法》等。均为善征善治之先贤之道。自黄帝始，其后商汤、周武、桓公、魏武、唐宗、宋祖、洪武、康熙，均创一代盛世。实因战乃盛世之辅也。兵强则国富，盖因敌之不敢欺。故，孙子曰：“不战而屈人之兵，善之善者也”。

译文

孙子幼年的时候因为出身贵族世家，有便利的阅读条件，阅读了大量兵书，有《黄帝兵书》《太公兵法》《风后渥奇经》《易经卜兵》《军志》《军政》《军礼》《令典》《周书》《老子兵录》《尚书兵纪》《管子兵法》等。这些书的作者或者记述的这些帝王将相，全部都是善于征战并且善于治理国家的前辈贤达人士。从黄帝开始，后来的商汤建立了商王朝，周武王建立了周王朝，齐桓公成为春秋五霸，魏武帝曹操、唐太宗李世民、宋太祖赵匡胤、明太祖洪武帝朱元璋、清朝的康熙皇帝，这些善于征战的帝王们都创立了一代盛世。真实的原因是因为军事是国家昌盛的辅助力量。军事强大国家就富强，是因为敌人不敢发动战争来攻击强盛的国家。只有国家强盛了，才能保证兴旺和平。所以孙子说：“不用打仗就使敌人屈服的方式，是最好的。”

【4】凡战者，以正合，以奇胜。故善出奇者，无穷如天地，不竭如江河。战势不过奇正，奇正之变，不可胜穷也。奇正相生，如循环之无端，孰能穷之？奇正之变因人而不同，是以将不同战事亦不同。

译文

大凡作战，以正兵交合，以奇兵取胜。善于出奇制胜的人，他的妙法是丰富多彩、层出不穷的，就像天地万物的变化无穷，就像江河流水的奔腾不息。作战的基本方式，不外乎奇正两种，但奇正的变化运用，却是无穷无尽的。奇与正相互转化，就像顺着圆环旋转一样没有尽头，有谁能穷尽它呢？奇正的变化是没有

固定之法的，因为不同的人应用就不相同，所以将领不同，战争的进展事态也不同。

【5】汉武帝刘彻曰：“欲建非常之功，必待非常之人。”武帝麾下非常之人卫青，霍去病也。李广，亦武帝爱将，威震匈奴。然武帝闲置不用，因何？李广者，飞将军也。弓马骑射，两军对垒，阵前杀敌，天下无出其右者。诗曰：“但使龙城飞将在，不教胡马度阴山。”李广者山，匈奴者游隼，岿然不动也，李广以正合。然长治久安之道必摧匈奴之根本，使之无力袭扰。欲摧匈奴根本之法必以奇胜之，故有卫青霍去病者卷甲而趋，日夜不处，倍道兼行，百里而争利，则擒三将军。以奇胜也。

译 汉武帝刘彻说过：“想建立不同凡响非常大的功业，必须有非同一般的非常人。”汉武帝的团队中有两个他认为的非常之人：卫青和霍去病。李广也是汉武帝喜爱的将领，每一次边关受到威胁的时候，汉武帝都喜欢派李广去救急。李广在匈奴人心目中是汉朝第一大将。但是汉武帝在发动进攻的时候却把李广放在后方闲置不用，这是为什么呢？李广，号称飞将军啊。在骑马射箭，两军对垒，列阵进行常规战争的情况下，天下没有能够超过他的。唐朝大诗人王昌龄有诗描写李广说：“但使龙城飞将在，不教胡马度阴山。”李广是汉朝边境的一座山啊，匈奴人像游隼一样不固定，但是面对李广镇守的边关却像大山一样岿然不动，李广擅长以常规战争的正合方式迎击敌人。但是汉朝长治久安的方法必须摧毁匈奴的根本作战力量，使他们没有能力再来袭击扰乱。想摧

毁匈奴根本的方法必须用奇兵出其不意攻其不备以取胜，这是汉朝军队不擅长的。汉武帝精心培养了卫青和霍去病两个没有经历过传统阵地战的将军，各自带领小股精锐部队，放弃辎重，日夜不停，两匹马交换着骑行前进，日夜行军达到八百里，擒获了匈奴几个包括匈奴王子在内的集团军领袖，出其不意攻其不备地取得了汉族人对匈奴人有史以来最大的胜利。

【6】孙子归隐。商道鼻祖陶朱公范蠡，辅佐勾践灭夫差，复国雪耻。后，携西施亦归隐于市，所到之处皆富甲一国，皆因守正出奇而。后人评陶朱公曰：“文则著书立说，武能兴国安邦，商则富甲天下”。陶朱公以复国兴邦之能营商，尚不易乎？

译文 孙子在帮助吴王阖闾击败了强大的楚国和邻国越国之后就隐居不出来了。商道的鼻祖被称为陶朱公的范蠡，在越国辅佐越王勾践打败了吴王夫差，恢复了国家消除了耻辱之后，也隐居了，并且带着西施一起到了齐国等地，所到的每一个地方都能够经商富甲当地。全是因为范蠡懂得兵法的奇正之道，以正兵交合，以奇兵取胜，坚守商业原则和出奇制胜。后来人们评论范蠡说：“写文章他能够著书立说，用兵作战他能够兴旺国家安定边关，经商他能够成为天下首富。”陶朱公范蠡是用复国兴邦的军事能力在经商，他取胜还不是很容易吗？