

## 第一套 胜战计

### 第一计 瞒天过海<sup>①</sup>

这一计的古文解语是：“备周则意怠，常见则不疑阴在阳之内，不在阳之对。太阳 太阴<sup>②</sup>。”

瞒天过海可以这样来理解：当防备十分周密的时候，就容易麻痹大意；平时看惯的，往往就不再怀疑了。把秘密诡计隐藏在公开的行动中，而不是和公开的形式相排斥。非常公开的往往蕴藏着非常机密的。

瞒天过海是一种示假隐真的疑兵之法。在战争中，它是一个利用人们存在的常见不疑的心理状态，进行战役伪装，隐蔽军队集结和发起进攻企图，以期达到出其不意的计谋。

#### 贺若弼瞒天过海战陈国

瞒天过海这一计在战争中运用得很多，我国历史上的隋朝战胜陈国之战便是一例。

公元 589 年，隋朝要大举进攻陈国（公元 557 年，陈霸先称帝，国号陈），进攻之前，隋将贺若弼多次指挥部队调防，并都在历阳集中。历阳一地帐篷一座连一座，军旗随风飘荡开始，陈国以为隋军要进犯，当即集结全国军队准备迎敌。渐渐他们才发现，是隋朝守备部队在调防。于是，又将部队撤了同

去。以后，隋军多次这样集中，陈军也习以为常，不再防备了。当陈军麻痹松懈之后，隋军即乘机发起进攻，一举攻占了陈国的南徐州。

### 蔡锷智骗袁世凯

爱国军事家蔡锷在反对袁世凯的斗争中，也成功地使用了这一计谋，逃离了袁世凯的监视。

云南都督蔡锷对袁世凯窃取革命果实十分不满，袁世凯对他也早有戒心。1913年，蔡锷被袁世凯调到北京，加以监视。

蔡锷为摆脱困境，一面加强与反袁势力联系，另一方面，装痴扮呆，以麻痹袁世凯。当着袁世凯的面，蔡锷装聋作哑，一问三不知，有时说话也是语无伦次。但是，老奸巨滑的袁世凯并没有被他蒙蔽住。一天，袁世凯突然派特务抄了蔡锷的家，企图找出他与反袁势力来往的信件。蔡锷很气愤，但他仍“装聋作哑”。特别是他竟涉足花丛，结交名妓小凤仙，整天花天酒地，乐而忘返。连蔡锷的夫人也看不惯丈夫整天沉湎于情海之中，拜倒在石榴裙下。蔡锷只好与她讲明实情，夫人也心领神会。一天，夫人因小凤仙而与蔡锷“争吵”，蔡锷又打了夫人，夫人披头散发，嚷着要回老家。这一次，袁世凯相信了，蔡锷乘机打发人把夫人送回南方。

一日，蔡锷在小凤仙的陪同下，乘车出游，乘机到了天津，又搭乘日本煤船到日本的别府，换乘火车去了神户。在神户，蔡锷将预先写好的明信片交与一个老同学，老同学则定期向北京发出明信片，向袁世凯报告他在日本游山玩水的情况，以

示蔡锷仍在日本。实际上，蔡锷已于 1915 年 11 月 19 日抵神户之日，即转乘日轮经上海、香港回到了云南。蔡锷到云南之后，组织起护国军，掀起了一场轰轰烈烈的反袁护国斗争。

### 示假隐真 埃军突破巴列夫防线

在第四次中东战争中，埃及军队突破巴列夫防线，也体现了瞒天过海这一谋略思想。

巴列夫防线，是用以色列军队原总参谋长巴列夫的名字命名的一道坚固的防线。它以苏伊士运河为天然屏障，沿着东岸原有的沙堤加高修筑工事和障碍，号称是一堵摧不垮、打不烂、炸不断的铜墙铁壁。

埃及军队要突破巴列夫防线，只有在以色列守军放松警惕的情况下，完成战前的兵力部署，才能出其不意地发起突然进攻。然而，在现代侦察条件下，大兵团稍一行动就会被对手发现，怎样才能隐蔽进攻的企图呢？

首先，在开战前，埃、叙双方在阿拉伯国家和国际关系上频繁地进行外交活动。埃及对中东问题强调“和平意图”以麻痹对方。开战前六天，埃军按照往年惯例举行秋季演习，他们每天公开地向运河西岸调运兵力、重装备和渡河架桥器材等。对于埃军的这些行动，以色列开始有所警惕，但看到埃军白天向运河调动兵力，晚上又撤了回来，联想到多年来埃军年年都搞这样的演练，便认为这次和往年一样，还是例行的秋季演习，便没有在意。实际上，埃及军队白天向前调一个旅，晚上只撤回两个营，就这样将两个军团兵力集结于前沿阵地。即使在开战的当天下午，埃军士兵还在自由活动，晾晒衣物，在运河

里游泳 以迷惑对方。

开战时在 200 多架飞机、2000 多门大炮和数十艘舰艇的掩护下，埃及地面部队 8000 多人以迅雷不及掩耳之势，几小时内就突破了巴列夫防线，后续部队源源跟进，三天内控制了运河东岸宽 100 多公里、纵深 10 多公里的广阔地区，掌握了战争初期西线战场的主动权。

这些战例都说明：平常，人们很容易产生一种熟视无睹、常见不疑的心理定势。瞒天过海正是巧妙地利用这种错觉来掩盖军事行动的一个计谋。在战争中，防御者一旦中计，形成这种心理定势，便会失去精神防线。而精神防线一旦瓦解，再坚固的物质防线也就不难突破了。

古人认为：秘计不能在无人的地方施用。半夜里偷东西，在僻静的小巷里行盗杀人，这是愚蠢的行为，都不是谋士所应做的事情。真正的谋士要学会利用巧妙的计谋去取胜。在现代战争中，指挥员不仅要善于直线思维，而且要学会针对人们的思维习惯，藏密于公开和暴露的行动之中以取得胜利。

### 出奇可制胜

在古今中外战争史上，施展瞒天过海之计，出奇不意取胜的战例不胜枚举。在商战中，巧用此计获胜者，也不乏其人。

日本一味精商，为其味精销路不畅而苦恼。一天，他突然奇想 将味精瓶盖 上用来倒味精的孔 由直径 1 毫米 加大到 1.5 毫米 用户不知道 用时一倒就多了。消费多了 销量自然也大了。这个商人用的是什么计谋？就是瞒天过海的计谋。他利用人们经常使用此味精，常用不疑的心理，促进了消费。

当然用这种办法促销是不符合社会主义道德的。但是，做为一种计谋我们需要了解，而且在同外商打交道时要提高警惕害人之心不可有；防人之心不可无。外商欺我我不能徒发慈悲。我们应该懂得这套诡诈手段，防止上当受骗。

顾客就是上帝。经商者要以信为本，要尊重消费者，在提高商品的质量上下功夫。大作宣传，让顾客了解你的商品的性能、特点也是需要的。但是使用‘瞒天过海’的一套把戏欺骗顾客，时可以得逞，终究会露出破绽，“上帝”也不会认你这个“信徒”的。

注释：

①瞒天过海：原意为瞒着皇帝，平稳地渡过大海此处指人为地造成对方的错觉，以达到取胜的目的。

②太阳，太阴：阴阳在古代哲学思想中代表矛盾对立的双方。最早见于《易经》一书。相传伏羲以阴阳组成八种图形，即八卦。周文王又推演八卦为六十四卦。阴阳在军事上所涉及的范围十分广泛，从风雨阴晴等天时气象，山泽湖川等地理形态，到攻防进退的战术行动，都可以分为阴阳相对的关系一般来说，柔、暗、后、奇、虚等为阴；刚、明、先、正、实等为阳此计中所讲的阴，指机密、隐蔽，阳指公开、暴露。阴中寓着阳，阳中隐着阴。阴阳又可互相转化。转化的条件就是阳的极端转变为阴；阴的极端必然成阳。

## 第二计 围魏救赵

这一计的古文解语说道：“共敌不如分敌<sup>①</sup> 敌阳不如敌阴<sup>②</sup>。”也就是说，打集中强大之敌，应当诱使它分散兵力，采取正面进攻，不如向它空虚的后方作迂回出击。

围魏救赵是一个成语，这个成语是对战国时期齐魏桂陵之战中，军事家孙臆谋略思想的最好概括。

### 围魏救赵 齐魏桂陵决胜负

公元前 354 年，力量强大的魏国出兵进攻赵国，魏军大将庞涓率领 10 万大军，包围了赵国的都城邯郸。危难之际，赵国向它的盟邦齐国求救。

齐威王经过一段时间的坐山观虎斗，决定派兵援救赵国，并任命田忌为大将，孙臆为军师。

那么，救赵的进攻目标选在哪里呢？起初，田忌打算直接派兵去攻打包围赵国的魏国军队，直接去解赵国之围。孙臆却不赞同，他做了一个形象的比喻：要解开纷乱的丝线，不能用手强拉硬扯；要劝解别人打架，不能直接参加进去打。派兵解围，要批亢捣虚。他向田忌建议：现在魏国精锐部队都集中在赵国，国内空虚，我们如果带兵进攻魏国的都城大梁，占据它的交通要道，袭击它空虚的后方，魏军必然要回师自救，这样既可以举解救赵国，还能在他回撤的途中寻找机会给予歼

灭。

田忌听从了军师孙臧的计谋，带兵直奔魏国的国都大梁。正在围攻赵国的庞涓，听到后院起火的消息，急忙搬师回国。魏军回救心切，日夜兼程，齐军在魏军必经之地桂陵严阵以待，利用有利地形与魏军交战，结果大获全胜。赵国之围也由此而解。

后人把孙臧这次作战的胜利传为佳话，由此产生了围魏救赵的成语。

这个战例中的孙臧是兵圣孙武的后代，一位了不起的军事家。他学识渊博、足智多谋，他用的围魏救赵之计正是继承和发扬了《孙子兵法》中谋略思想的典型事例。

孙子说：夫兵形象水，水之形避高而趋下，兵之形避实而击虚。桂陵之战，齐军所以能打败实力强大的魏军，一是抓住了魏赵鹬蚌相争，精疲力竭的有利时机；二是选择了正确的作战方向，使敌人疲于奔命，被动挨打。

### 避实击虚 反围剿取得重大胜利

围魏救赵作为一种军事策略和方法，为历代军事家所赞赏，至今仍有其生命力。在第一次国内革命战争时期，蒋介石对红军进行了五次反围剿，前四次都被红军粉碎了。什么原因？重要的一点是在军事指挥上采取了围魏救赵的谋略。特别是第三次反围剿的胜利，更能说明这一谋略的现实作用和意义。

1931年7月，第三次反围剿开始了。当时的情况是蒋介石亲率“进剿”军30万人，兵分三路，长驱直入，妄图压迫红军

于赣江歼灭之。而我红军当时只有 3 万人，完成第二次反围剿仅一个月时间未休息、未补充。在敌强我弱、众寡悬殊的情况下，红军在毛泽东、朱德指挥下，主力绕道千里，回到赣南兴国一带集结。敌人进入中央苏区后，20 余日找不到红军主力。直到 7 月底才发现红军主力在兴国地区。于是，分路急进，暴露了其侧后富田、陂头、新安一带防守力量薄弱。红军决定避实就虚，先在兴国经万安突破富田一点，然后由西而东，向敌之后方联络线上横扫过去，使敌扑向赣南根据地的主力不但不起作用，还要回过头来救援。但是，当红军向富田开进时，被敌发觉，不得不回到兴国的高兴圩。此时，敌人主力已逼近兴国城。红军用一部分兵力将敌主力引向万安、良口。主力因此地盘很小，集中一天之后，乘黑夜转到莲塘，消灭孤立之敌 1 个旅 11 个营。并接连打了几仗，每仗皆胜。红军的这一举动，迫使向西之敌主力调转方向，一齐向我扑来。我红军又寻找到敌军之间有一条 20 华里长的大山涧是个空隙，神不知鬼不觉地偷越过去。当敌人发觉后，又向西猛扑。此时，我已休整半个月，敌人则精疲力尽，无力进剿，只得退走。我又乘机消灭蒋介石的一个师和一个旅，取得了完全的胜利。

毛泽东同志在《抗日游击战争的战略问题》一文中，总结我抗日军民反围攻的作战经验时指出：在我处内线作战，敌处外线作战的情况下，若我兵力优裕，可使用次要力量于外线，在那里破坏敌人交通，钳制敌之增援部队。如果敌在根据地内久踞不走，我可以倒置地使用上述方法，即以一部留在根据地内围困该敌，而用主力进攻敌所从来之带地方，在那里大肆活动，引致久踞之敌撤退出去打我主力。这就是“围魏救赵”的方法。

1947年8月，当蒋介石大举进攻解放区时，毛泽东同志经过深思熟虑，决定把主力打到外线去。我刘邓大军逐鹿中原，千里跃进大别山，把战争引向蒋管区，一举扭转了整个战争形势，揭开了中国人民解放军战略进攻的序幕。可以说，这是对“围魏救赵”战法的又一运用和发展。

### 开辟欧洲第二战场 加速德国法西斯的灭亡

二次世界大战中，盟军开辟欧洲第二战场，也可以说是围魏救赵谋略思想的体现。

1941年6月22日，德国法西斯向苏联发起了全面大规模的突然袭击。至7月9日德军推进400多公里，苏军28个师被歼灭，30万人被俘。到9月底，德军在北方包围了列宁格勒，中部战线推移到距莫斯科约300至400公里处。苏联的卫国战争正处于艰难困苦时期。

苏联伟大的卫国战争，得到了全世界爱好和平的人民的 support 和同情。一些有识之士纷纷指出：采用围魏救赵的策略，开辟欧洲西线第二战场，直插德国法西斯的老巢，既可减轻苏联的压力，又可加速德国法西斯的灭亡。

三年后，盟军在法国诺曼底登陆，开辟了欧洲第二战场。到1944年9月，盟军不仅攻占了法国全境，而且几乎占领了比利时，直接威胁到德国本土，卓有成效地与苏军在东线的反攻相配合，使德军腹背受敌，大大加速了他的彻底失败。

## 填空缺 开拓市场

围魏救赵这一计，运用到军事上，是指要避开敌人坚实的部位，而向敌人的弱点发起攻击，这样比较有利消灭敌人。运用到经营活动中，则是乘虚生产新产品，开辟新市场，为企业的生存和发展争得一席之地。

在商品市场上，赢利大的商品确实不少，但往往这种商品生产的技术要求高，成本投资大，而且已经站稳了地盘。精明的经营者决不硬碰硬，而应把注意力转移到可以达到一本万利的产品上来。

日本的尼西奇公司只有 700 多名职工，1 亿日元资本，仅是福冈市一家中小企业。公司董事长多川博从实际出发，生产一种大服装厂不愿干的小活——尿垫。日本每年大约出生 250 万个婴儿，需求量大，而且还出口，在西欧、美洲、大洋洲、非洲的市场上，都出现了大量的尼西奇生产的尿垫，年销售额高达 70 亿日元，日通商产业省命名尼西奇公司为“对出口有贡献的日本企业”，日本天皇还授予尼西奇“兰绶褒章”。

注释：

共敌：兵力集中，实力较强之敌人。

敌阳、敌阴：敌阳，表明敌人精锐强盛之方面；敌阴，表明敌人必然存在的空虚薄弱的环节。军事指挥员必须善于发现和利用这一点。

## 第三计 借刀杀人

这一计是这样说的：“敌已明 友未定 引友杀敌 不自出力 以《损》<sup>①</sup>推演。”

就是说，在敌方的情况已经明朗，而盟友的态度还不稳定时，要诱导盟友去消灭敌人，以保存自己的实力。这一计是按照《易经》损卦中关于“损上益下”的道理推演出来的。

借刀杀人这一计，原指腐朽的封建官僚之间，相互利用，尔虞我诈的一种权术。把它运用到军事上，其基本的思想是利用第三方的力量，争取与第三方结为同盟，一致对敌作战。

此处所讲的“借”字内容是多方面的，如诱敌就范，以逸待劳，以借敌力；迷惑敌人，造成敌人部别之间的错觉，互误为敌，自相残杀，以借敌刃，取之于敌，用之于敌；以借敌物，离间敌人将领中的矛盾，令其自斗，以借敌将；知其计，而将计就计，以借敌谋等。

这里的“友”是力量天平上的“第三法码”，如同三角形的任意两边之和都大于第三边一样，“第三法码”加于敌，则敌胜，加于我，则我胜。

### 郑桓公借刀杀人

运用此计的战例很多，在中国古代的兵书上多次出现，春秋时期，郑桓公为顺利战胜郟国，便使用了这一计谋。

郑桓公发兵之前 搜集了邾国一些能征善战、足智多谋的文臣武将的名单，然后郑重声明，一旦打下邾国，一为他们封官赏地。出兵前 他又派人在城外修筑了一个祭坛 把这些人的名单埋在地下 杀鸡宰猪 他亲自上祭坛对天盟誓 倘若打败了邾国 决不负约。他的这一套把戏 果然欺骗了邾国国君 邾国国君怀疑自己的臣子已经叛国，要里应外合灭掉邾国，一怒之下 把他们全杀了。结果邾国失去了栋梁之才 国内实力空虚 失去了抵抗外敌的力量 很快被郑桓公打败。

### 刘备借孙权之刀杀曹操

赤壁之战 孙刘联军破曹操 也是运用借刀杀人这一技法典型事例。公元 208 年 曹操在统一了北方之后 率几十万大军南下攻打荆州 尚未站稳脚根的刘备兵败荆州之后 处境十分危险。紧要关头，诸葛亮提议联合东吴孙权一同抗击曹军。当时 东吴面对曹操大兵压境 朝野一片惊慌。是战是降 两派势力各执己见 孙权一时举棋不定。诸葛亮为了实现联吴抗曹的谋略 亲自前往江东 舌战东吴群儒 巧激周瑜 劝说孙权。经过诸葛亮的一番努力 终于促进了孙刘结盟。由此才引出火烧赤壁 大败曹军 这一幕威武雄壮的活剧。赤壁之战 刘备正是借孙权之“刀”打败曹操 从而为争得三分天下打下了基础。

### 蒋介石借刀杀桂系

借刀杀人是奸诈谋略，为历代统治阶级所奉若珍宝 同样 也为蒋介石所施用。在 1929 年的蒋桂战争中 蒋介石便借

汪系的刀去杀桂系。

桂系的白崇禧曾打败过唐生智，又收编了唐的部下。唐的地盘在湖南，部下也多是湖南人，都想回老家，觉得在桂系当兵不光彩。蒋介石清楚，借刀必须有条件。他允诺让唐生智打回湖南去，又让唐携带巨款活动其部下倒戈。结果，一活动就成功了，把桂系的白崇禧赶跑了。但是，唐生智也回不了湖南，因为蒋介石又发起了讨唐战役，把唐赶下台。蒋介石是借了刀，又不领情。

张发奎与桂系也有矛盾。他一心想占湖北。张发奎的上级是汪精卫，蒋介石曾承诺说，打败桂系后，一切由汪领导。汪很高兴，说服张发奎从江西进攻湖北，直捣桂系的后路。张发奎以为打桂系有功在身，没料到桂系的战斗一结束，蒋介石就向他开刀，追得他一直退到宜昌。汪精卫更没有上台领导一切。

借刀杀人这一计名，带有明显的贬意，但就这条计谋来讲，则可以从思维方式上给我们一些启示。在竞争的舞台上，不能只看到力量的强弱，而要善于从利益关系中寻找盟友，学会借用外力来增强自己的实力。特别是在现代战争中，把制造和利用敌垒中的矛盾作为一种军事策略来说，无产阶级军队的指挥员也应该掌握。同时，还要学会如何识别这一计谋，防止上大当，吃大亏。第二次世界大战前夕，希特勒借苏联肃反运动扩大化之机，杀害苏联元帅图哈切夫斯基的事件，便是一例血的教训。

## 希特勒借刀杀苏军元帅

1936年冬天，苏联国内正在进行肃反运动。一天，法西斯头子希特勒突然接到一份情报，称苏联元帅图哈切夫斯基有可能发动政变。希特勒灵机一动，想到了一个借刀杀人的计谋。他认为，不管图哈切夫斯基的“政变”是真是假，在将来的苏德战场上，都是德国进攻苏联的一大障碍。他下令情报头子海德里希在极为机密的情况下，组织“搜集”，编造了图哈切夫斯基反苏的“证据”。其中有伪造的图哈切夫斯基和他的同事们与德国法西斯将领之间制订的政变计划的密信，图哈切夫斯基向德国法西斯出卖情报所获巨款的收据，德国盖世太保给图哈切夫斯基复信的抄本等。

怎么把这些“证据”送出去呢？送的方法不对，也会一钱不值。海德里希想出一个鬼主意，他首先设法把这些情报暗示给苏联的谍报人员。苏联统帅部又以三百万卢布的巨款，通过谍报人员买走，花了钱又确信不疑。图哈切夫斯基等8名能征善战的高级将领很快被捕。在大量“证据”面前，他们难以答辩，审讯只进行了几十分钟，即宣布被告死刑，并在12小时之内全部处决。

### 借力能制胜

在军事上，借用他人的力量，能增强自己的实力，最终战胜敌人。在生产经营活动中，善于利用一切有利条件，也可以迅速发展壮大自己。

科技成果是没有国界的，关键在借的“巧”。聘请外国专家，借的是技术力量；学习外商经营之术，借的是现代化管理；吸引外商投资，争取贷款，借的是资金。借力制胜之道广泛用于生产经营活动。很难想象，在全球商品经济迅速发展的今天，一个国家或一个地区不开放，不借用外力，处处孤军奋战，会是一种什么样的经济形势。

借力制胜，以他利己的成功事例，在国际经营活动中已屡见不鲜。从日本的丰田汽车到香港的制造业，都是借用外力，与外国公司“搭伙”，借用他们的牌子，提高自己的身价，从而获得成功。我国在六五期间引进了一批先进技术项目，以汽车工业为例，北京吉普汽车有限公司引进美国切诺基吉普车技术，上海大众汽车有限公司引进德国桑塔纳轿车技术，广州标致汽车有限公司引进法国标致轿车技术，通过引进、消化、吸收和创新都产生了可观的经济效益。

注释：

“损”出自《易经·损》卦，象曰：“损下益上，其道上行。”将《损》卦反过来推演就成了《益》卦，损上益下，于我有利。

## 第四计 以逸待劳<sup>①</sup>

这一计的古文原解是：“困敌之势，不以战，损刚益柔。”

意思是说：要迫使敌人处于困难的局面，不一定急于采取进攻的手段，而是根据强弱相互转化的原理，先消耗、疲惫敌

人使它由强变弱 陷入被动 再发动攻击 , 一举歼灭。

以逸待劳, 是我采用的一种人为的调动敌人的方法。《孙子兵法》中说: 凡是先在阵地上等待敌人到来的, 他就安逸而有精力, 而后来赶到阵地仓促应战者必然疲劳。所以, 凡是善于指挥作战的人, 都是能够做到调动敌人, 而不为敌所调动。

### 齐魏马陵之战

在中国古代战争中, 这样的用计事例很多。公元前 342 年 即齐国“围魏救赵”12 年之后, 魏国庞涓又带兵攻打韩国。韩国求救于齐。齐国决定出兵 其阵容仍是由田忌为将 孙臧为军师, 作战计划仍是直捣魏都大梁。庞涓听说本国国都告急, 立即引兵回救。把战场设在哪里呢? 孙臧心中早有打算。他对田忌说 魏国士兵悍勇 而齐军怯弱 要打胜仗 必须因势利导。孙臧抓住庞涓骄兵轻敌的弱点 故意退兵 装做返回齐国的样子。在行军途中 第一天齐军做饭 埋锅灶 10 万个 第二天减为 5 万个 第三天减少为 3 万个。庞涓见后 认为齐军逃亡严重 不堪一击 更加穷追猛赶。孙臧根据魏军的行动计划 判断他们必定在日落后赶到马陵。马陵为山地 道路狭窄, 路两旁多高山 树木茂盛。齐军便在此设伏 养精蓄锐。待魏军进入马陵道时 已疲惫不堪。齐军利用有利地形 大败魏军。

以逸待劳可依靠有利地形 待机破敌。但待 不仅是等待, 更重要的是 要发挥主观能动性 审时度势 因势利导 通过调动敌人 使其军力疲惫。劳 既劳敌其力 更要劳敌其神。聪明的指挥员 能够运用少量的兵力去迷惑牵制敌人的主力, 按照我方的计划 四处奔命 并且军心涣散 斗志瓦解 待到敌人的

军力衰竭再动手攻击，将其消灭在劳顿之中。

### 牵鼻子 胡宗南 武装游行 200 公里

1947 年 3 月 蒋介石调集 34 个旅 25 万人 气势汹汹，向我陕甘宁边区发动进攻。我军则把主力隐蔽在延安东北地区伺机歼敌，而以一个营兵力诱敌北上安塞。胡宗南以 5 个旅的兵力向安塞方向追击，并派 31 旅进驻青化砭，担任侧翼掩护。

3 月 25 日。孤军冒进的 31 旅刚刚进入我伏击圈，我军便以 6 个旅的绝对优势，全歼 31 旅。这时，敌人发现我主力在东，不在西，急忙由安塞掉头东进。我又以一个旅的兵力，冒充主力牵着胡宗南的鼻子在陕北高原转悠了 15 天 行程 200 公里 使敌疲惫不堪。当胡宗南知其中计 气恼之中率部南下 只留 135 旅驻守瓦窑堡时，我军又设计将 135 旅调出 在羊马河地区将其围歼。5 月 2 日，当敌人以为我主力北撤绥德，又匆忙北上 只留 167 旅守备重要的军事补给基地蟠龙，我军主力又以 4 个旅的兵力向蟠龙发起进攻，并缴获了大批武器装备

陕北之战 我军歼敌数万人 狠狠打击了胡宗南及其主子的反动气焰，稳定了陕北战局，为加速全国解放战争的胜利进程，奠定了基础。陕北之战永载战争史册。

### 以逸待劳 海空雄鹰卫蓝天

调敌就范 以逸待劳 被历代军事家视为“无有不胜”之法。尤其是在军事装备敌优我劣的情况下 以逸待劳的计谋更有价值。1965 年，我海军航空兵 歼击机部队击落技术先进的