

<<孙子·恒通的智慧>>

图书基本信息

书名：<<孙子·恒通的智慧>>

13位ISBN编号：9787532553778

10位ISBN编号：7532553779

出版时间：2009-08

出版时间：上海古籍出版社

作者：施芝华

页数：182

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<孙子·恒通的智慧>>

内容概要

兵学文化是中国传统文化的瑰宝。

中国兵学文化的顶峰是《孙子兵法》（简称《孙子》）。

《孙子》不仅是中国兵学文化的顶峰，也是东方兵学文化的顶峰，世界兵学文化的顶峰。

它不仅是中国军事学的奠基之作，也是世界兵学文化“万古不易之名著”。

在其问世至今的两千五百多年里，《孙子》一书超越了历史时空，跳跃着不息的生命脉搏，闪耀着永恒的智慧火光。

它不仅被古今中外的军事家、政治家奉为圭臬、圣经，而且在经济、外交、文化、体育、医疗等各个领域及决策管理、为人处世、市场销售、博弈竞技等各个方面都具有指导性作用。

本书作者集十数年研究《孙子》之心得，以全局的眼光和大量的实例，将《孙子》一书的精髓轻松完整地展现于读者眼前。

因此，本书不失为一本全面了解《孙子》的入门读物，也可以作为一种为初学者教授《孙子》的基础教程。

<<孙子·恒通的智慧>>

书籍目录

出版说明	前言	第一章 立于不败	一、不败第一计	二、取胜清凉剂	三、成败分水岭
四、立身两要则	第二章 不战而胜	一、全胜目标	二、全胜策略	三、全胜境界	
第三章 以迂为直	一、最快前进法	二、聪明思维法	三、获取资源法	四、借势收益	
法	第四章 知彼知己	一、取胜前提	二、宏观的知	三、微观的知	第五章 奇正诡道
想	一、奇正战略战术	二、诡道十二法	第六章 杂于利害	一、避难良训	二、万事第一
三、万事第一动	四、忧患箴言	第七章 因敌制胜	一、制胜命脉	二、制胜策略	
三、制胜魂魄	后记	篇目索引			

<<孙子·恒通的智慧>>

章节摘录

第一章 立于不败 一、不败第一计 [原文] 孙子曰：昔之善战者，先为不可胜，以待敌之可胜；不可胜在己，可胜在敌。

——《形篇》 [今译] 孙子说：从前善于打仗的人，先要做到不被敌人战胜，然后待机战胜敌人。

不会被敌人战胜的主动权操在自己手中，能否战胜敌人则在于敌人是否有隙可乘。

[述评] 这是《孙子·形篇》起首语的前段。

“形”，原义为器、为象；直译为形体、形象。

《形篇》的“形”，指军形。

什么是军形？

孙子没有像现代教科书那样先下定义，却胜似现代影视大师大手笔地抛掷出掷地有声的“先为不可胜”的警句切人。

换言之，若把《孙子》十三篇比作十三集影视剧，《形篇》场景如此展开：军队作战首先要使自己立于不败之地，然后寻求敌人的可乘之隙，以压倒的优势打击敌人，达到“自保而全胜”（既能保全自己，又能取得完全的胜利）的目的，而实现“自保而全胜”的关键是“修道而保法”（修明政治，确保法制）。

《形篇》思路这般的层次地展开，是要告诉人们如此基础上的军事实力，才是完整的“军形”。

这真让我们恍然大悟啊！

“军形”不光是外在的形体、实体和状态，更是内在的形势、情势和实力。

孙子用了一个非常“后现代”的结尾语——“若决积水于千仞之溪者，形也”（就像在万丈悬崖决开山涧的积水一样，这就是军事实力的“形”）。

这收尾似雷击，击开我们的思维定势；如电闪，闪现孙子的理论光辉。

《孙子》是战争规律交响曲，“先为不可胜”是全曲的“基调”。

用兵作战，图的是“胜”。

怎么才能“胜”敌？

孙子与众不同的思路是首先做到使自己不会被敌人战胜，即“胜敌先胜己”。

“先胜己”就是“我不败”。

“我不败”即如孙子说的“立于不败之地”。

“立于不败之地”是“先胜”的真正目的之所在啊！

品鉴孙子的“先胜”思想须从“先”和“待”二字入手。

“先”和“待”蕴意深邃，是孙子军事哲学思想的体现。

“先”，强调了彼我作战这对矛盾中，己方是矛盾的主要方面，是转变敌我态势的根据，是取胜的内因。

只有首先使己方强大而不被敌方战胜，胜券才可能握在我方手中，因此，要把功夫下在己方这一矛盾的主要方面。

战争的胜败，主要靠己方的综合实力“先为不可胜”，这就从哲学的高度揭示了内因对战争胜负起着主要和决定的作用。

只有“先为不可胜”，才能使己方获得上乘的“状态”之“军形”，强大的“实力”之“军形”；正因为“先为不可胜”，敌人摸不到我方的真情，或者说，我方隐蔽了自己的外形，做到了敛迹藏身。所以，“先为”两字是“形”的要枢。

“待”的含义是等待和寻求战机的到来。

为什么要等待呢？

等待是为了让敌之虚假消失而看到真实，因为虚假消失而真实来临之前会有空隙、间隔，所以要等待。

真正的英雄都在时势未到时懂得养精蓄锐，充实自己，等待时机。

如果攻敌的条件尚未成熟而勉强进攻，己方之“形”则会暴露。

<<孙子·恒通的智慧>>

敌人就会抓住我的败“形”不放，迫我处于被动地位。

因此，战机的造成，必须专心致志地等待导致敌人失败的因素趋于成熟。

由此可见，“待敌之可胜”，道出了“外因是变化的条件，内因是变化的根据，外因通过内因而起作用”的唯物辩证法的基本原理。

武林之道认为：“要成为好的猎手，必须先学会等待。

”“等待最好的时机，忍耐到最适当的时机，有时要比武功高强还重要。

”（温瑞安《游侠纳兰》）白居易《与元九书》中对“待时”的高论也有助于我们理解孙子讲的“待”：“大丈夫所守者道，所待者时。

时之来也，为云龙，为风鹏，勃然突然，陈力以出；时之不来也，为雾豹，为冥鸿，寂兮寥兮，奉身而退。

”“待”的含义还包括忍耐。

所有的忍耐，都是为了更有效地达到目的。

一个人不能忍耐，便不能成大事，只能成小功小业。

人生里有大半的时候都在等待和忍耐。

一个人必定要能等，才会有收获。

越是能等，收获越大。

“一节成功，都得经过忍耐……天下是可以凭冲劲闯出来的，可是要保天下，却不能凭冲劲，而是要靠忍耐。

”（温瑞安《温柔一刀》）忍耐的高境界是韬光养晦。

中国人讲究韬光养晦。

一个人，一个民族，一个国家，要生存发展，就得韬光养晦。

第二次世界大战后的德国，战败无条件投降，受到美、苏、英、法四国的占领和全欧洲的猜疑怨恨，原来统一的国家被分裂成东西德两国，分别被苏、美所控制，看来是永世不得翻身了。

但是，德国人忍辱负重，不急不躁，埋头苦干，把经济搞了上去，成为欧洲第一，世界第三。

美国的国父乔治·华盛顿在卸任总统时曾经反复叮咛并告诫美国人要一心办好自己的事情，千万不要卷入欧洲列强之间的纷争。

邓小平提出“发展是硬道理”，告诫“要一心一意搞建设”，都饱含着韬光养晦的忍耐。

所以“待”的深层涵义是韬光养晦的忍耐。

“待”的含义虽然是在忍耐中等待和寻求战机的到来，但也必须指出，“待”不是一味的守株待兔或姜太公钓鱼，而是要适时地创造时机、战机和条件。

与其关门在家傻乎乎地等待运气，不如开门出去创造运气。

机会像甘蔗，力榨才会出汁。

机遇永远垂青于时刻准备着的人。

明朝兵书《投笔肤谈·家计第二》中指出：“用兵之道，难保其必胜，而可保其必不败。

不立于不败之地，而欲求以胜人者，此侥幸之道也，而非他算之多也。

”（用兵的法则，难于保证必定胜利，但可以保证必定不失败，不先立于不败之地，而企图战胜敌人，这是一种侥幸的做法，而不是有了充分的胜利条件。

）这一论述是对孙子“先为不可胜”思想的发挥。

总之，只有先置自己于不败之地，才能求得最终败人之计。

不说历史上运用孙子“先胜”思想改朝换代、振兴民族、作战取胜的事例，单讲孙子“先胜”思想对现代人生的启示——“先为不可胜”须有战略眼光。

要讲谋略。

战略眼光是看长远发展、看全局态势的眼光。

1955年，包玉刚在香港成立环球航运公司，购买一艘旧货船，开始了经营船队的生涯。

当时世界上通行的办法是按航行里程算租金，单程运费收入高，一条油轮跑一趟中东可赚500万美元。

包玉刚不为一时的高租金所动，立足长远“先为不可胜”。

坚持低租金、长合同期的经营方针，这种方针通常用于经济不景气时，而当时世界经济正处于兴旺时

<<孙子·恒通的智慧>>

期。

包玉刚有宏伟目标，他明白：只有靠银行长期低息贷款才能发展和扩充船队；而要获此贷款，必须稳中取胜，有长期可靠的利润，使银行确信被贷款事业有前途。

于是，包玉刚将所购之第一条船以很低的租金长期租给一家信誉良好、财务可靠的租船户，然后凭这长期合同向银行申请长期低息贷款。

上世纪70年代中期爆发的石油危机，证实了包玉刚经营方针的正确。

从经营一条船开始，只用了20年时间，包玉刚就发展成为拥有总吨位居世界之首的远洋船队，他本人则成为香港环球航运集团主席、国际独立油轮船东协会主席。

“先为不可胜”要在“先”字上狠下工夫。

美国诗人郎费罗说：伟人所达到和保持的成就，绝非一朝一夕所获得。

他们总是在别人休息的时候夜以继日地勤奋工作。

美国作家伯尔顿说：当工作成为一种习惯时，你就已经成功了一半。

李泽锴是香港的成功者。

他的成功靠的是什么呢？

显赫的背景？

超人的智慧？

幸运女神的青睐？

似乎都是，又似乎都不是。

不少人也许只知道他那天文数字般的财富，对其如何“先为不可胜”却知之甚少。

有一个数字颇能说明问题：李泽锴一年之中坐飞机多达160次以上，换句话说，他差不多每隔三、四天就要为公司的事坐飞机离开香港一次。

其空中差旅频率之高非一般商家所可比肩。

可知，香港人的“先”，就是不停顿，就是勤奋，不停顿的勤奋就能使自己始终处于“先行”、“领先”的位置，进而达到“先胜”。

1948年，牛津大学举办了一场题为“成功秘诀”的讲座，邀请丘吉尔前来演讲。

演讲的那一天，会场上人山人海，全世界各大新闻机构都到齐了。

丘吉尔用手势止住大家雷动的掌声演讲了：“我的成功秘诀有三个：第一是，决不放弃；第二是，决不、决不、决不放弃；第三是，决不、决不、决不能放弃！”

我的演讲结束了。

”说完，他径直走下讲台。

会场上沉寂了一分钟后，突然爆发出热烈的掌声。

我以为，丘吉尔的成功秘诀是“先为不可胜”的前提，而“决不放弃”，“决不、决不、决不”，“决不、决不、决不、决不”则流淌着在“先”字上下功夫的狠劲。

“先为不可胜”要在“胜”字上做足文章。

现代社会是竞争的社会，在激烈的竞争中要能取胜，就得板上钉钉地使自己不被对手战胜。

糖炒栗子是人们爱吃的食品，据不完全统计，近年来上海有十来家具有相当规模的栗子公司在抢夺市场，零星的个体户更是多达一百多家。

再加上诸如神农架珍珠小栗子、福建锥栗等新品种的进军上海，有着六十多年历史的上海老字号商品“新长发糖炒栗子”虽然受到严峻挑战，但是他们还是立于不败之地！

你想知道他们取胜的“三板斧”吗？

那就是：确保产品新鲜，一板斧也；严格挑选原料，二板斧也；独自配糖炒制，三板斧也。

“三板斧”斧斧在“胜”字上做足了文章。

谁都想人生不败，可是怎样使人生不败呢？

有的人的计策是算计、捉弄、陷害别人，总之，思路是搞跨别人，着重点都放在别人那里。

其实，这不是正道。

“败”是和“胜”连在一起的，我之所以谓“败”，是因为他“胜”；他之所以谓“胜”，是因为我“败”。

<<孙子·恒通的智慧>>

为什么不把 着重点放在自己身上呢？

如果我“胜”了，不就是他“败”了吗？

而那些不搞正道的人，恰恰想的是如果他“败”了，不就是我“胜”了吗？

这不符合孙子的思想。

孙子“先胜”思想强调的是我先胜，而不是别人先胜。

[思考] 孙子认为善于打仗的人先要做到不被敌人战胜，然后等待敌人出现有隙可乘之机而一举战胜敌人。

人生旅途中，我们若要做到不被对手战胜，是否要在对手有隙可乘之机出现时而击倒打败他呢？

.....

<<孙子·恒通的智慧>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介, 请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>