

孙子“用变”思想的多重内涵及现代启示

姚振文

(滨州学院 孙子研究院, 山东 滨州 256603)

摘要: 孙子“用变”思想是一个完整的体系,结合《孙子兵法》的有关内容,深入挖掘孙子“用变”思想的不同内涵和借鉴价值,以求为现代人更好地借鉴孙子“用变”思想,提升竞争能力和竞争水平提供一个整体的思路。

关键词: 孙子兵法; 用变; 多重内涵; 企业竞争

中图分类号: B 22

文献标志码: A

文章编号: 1671-0398(2014)01-0041-07

“用兵之术,知变为大”,“变”是孙子思想的核心,是孙子兵学理论的主线,《孙子兵法》本身就是一部用变与处变的哲学。学术界对孙子“用变”思想的论述很多,但缺乏系统的梳理和总结,尤其是未能从不同视角归纳孙子应变、制变思想的多重内涵及其借鉴价值,这极大地影响了人们对这一思想的全面理解和运用。笔者结合现代战争、战略理论及哲学原理,立足现代社会竞争的现实,试图对这一问题作出全面客观的分析。

一、因利制权,根据自身的优势而变

孙子在《计篇》中讲:“势者,因利而制权也。”意思是说:所谓态势,就是根据自己有利的情况作出权变,以掌握作战主动权。从上下文的关系看,孙子在这里所讲的“利”并非利益的“利”,而是有利条件的“利”,强调的是要在变化中如何发挥出自身的优势,或者说如何根据有利条件去灵活运用自身的力量以应对战场可能发生的情况,进而形成实现自己作战计划的有利态势。

孙子追求以智克力、以谋胜敌的全胜、易胜之道,其核心内容就是在一定实力基础之上,创造性地发挥指挥员的主观能动性,选择对自己最有利而对对手最不利的空间、方式与对手决战,从而最大限度地发挥自己的力量优势,以最小的代价获取最大的胜利。就“避实击虚”而言,实质上就是扬长避短,以我方之“实”进攻对方之“虚”;就“出奇制胜”而言,实质上是以非常规的战术方法,给对方造

成意外或不备,以便发挥我方优势;就“以迂为直”而言,是要以迂回的进攻路线,避开敌人的锋芒,使对方丧失优势;就“我专敌分”而言,是通过兵力的巧妙部署,形成我方在局部空间和时间内力量优势;就“造势任势”而言,是要综合各种有利因素,使我方力量发挥至最佳状态,进而牢牢掌握主动权。总之,通过谋略发挥自身的优势,坚持自己具有优势的打法,坚持选择在自己最有优势的领域来打,这是孙子指导战争的基本原则。

从市场经济的基本要求看,随着社会化大生产的发展,经济的专业化分工和协作成为必然趋势。由于每个地区和企业在经济的发展中,都有自己独特的资源优势,没有必要建立完整的经济体系。而且,每个经济利益主体在特定的领域内,或在自己的生产运作中,往往也都可以凭自己拥有的独特价值,以实现在社会分工和交换过程中的成本最低和效率最高。正因如此,在市场经济的利益原则指导下,发挥比较优势是高效配置资源的唯一标准。比如,有着最低成本生产能力的企业应该采取低成本战略,而在产品质量、服务和技术等方面有明显优势的企业应该通过优质品牌战略来寻求与众不同。总之,竞争战略选择的基点,“在于所选取的战略能最佳地利用公司的优势并且最不利于竞争对手重复使用”^[1];企业选择竞争战略的一条基本原则是,“去做它最擅长的事情,去进行那些它有最强竞争优势的业务,去参与它最有可能取胜的游戏”^[2],如果企业不能依据自身的优势去规划企业的发展,而是将

收稿日期: 2013-04-19

基金项目: 山东省社科规划重点课题资助(11CGLJ06)

作者简介: 姚振文(1966—),男,山东邹平人,滨州学院孙子研究院副院长,教授

更多的精力用在弥补自己的弱势上,结果必然使自己的企业陷入被动。

二、因敌制胜,根据对手的反应而变

如果说“因利制权”是根据自己的优势作出权变,那么“因敌制胜”则是根据对方情况的变化致力于应敌、破敌之策而变。孙子在《虚实篇》中说:“夫兵形象水,水之行,避高而趋下,兵之胜,避实而击虚。水因地而制行,兵因敌而制胜。故兵无成势,无恒形。能因敌变化而取胜者,谓之神。”一个“因”字突出了孙子互动用变的本质内涵,昭示了其应变、制变思想的哲理基础。

战争是活力对抗,由于双方都以对方的决策为自己思考的起点,这就使彼方的对抗决策,根植于己方的决策意图之中,故而立足于己方之决策与方案判断敌方之决策,更能发现深层次的东西。《三十六计》之“瞒天过海”一计中谈到:“阴在阳之内,不在阳之对”^{[3]241}。就是说,事物的“阴性”方面,并不完全处在与“阳性”相对立的地位,它还包含、蕴藏于“阳性”之中。依此推论,在对抗活动中,高明的战争指挥者在作出判断和分析时,都要走一步看三步;在采取一个方案和手段之前,都要考虑到这个方案或手段可能引起的连锁反应,进而判断对方可能采取的对抗措施,预先做好谋划与准备。当我们事先预想出对方可能的反应后,就多了一种决策的依据;当我们预想出对方可能的应变措施后,也可对我们的决策进行进一步的修改,使之更为客观,更为合情合理。

从本质上讲,竞争战略是相互博弈的主体,围绕自身目标而进行的全局性的谋划,而博弈的关键就是主体互动基础上的“因敌变化”,这是有效竞争的精髓。所以说,在任何一项竞争举措出台之前,企业必须对现有行业的竞争现状及竞争对手的反击能力作出充分的估计。比如,降价能促进销售,这是企业界公认的法则,但企业在决定实施降价行为之前,它至少需要确认2点:(1)需求价格弹性是不是足够大,或者说,消费者对价格是不是足够敏感,降价能否真正带来效益;(2)在企业降价之后,主要竞争对手是否会跟进。如果企业降价的结果最终引发竞争对手同比例甚至更大幅度的降价,那么这一降价措施不仅不会促进销售,反而会导致同行业之间的恶性竞争,进而给公司造成巨大损失。竞争永远不是“独角戏”,企业如果只是站在自己的角度推出一项竞争举措,并一厢情愿地设想美好前景,其结果往往

事与愿违。宫玉振认为:“所谓的最佳战略,永远是以竞争对手的行动为条件的。换言之,一个特定的战略或策略的效果,并不是由企业最初所采取的措施所决定的,而是在很大程度上取决于它对竞争者的行为和反应的预测的准确程度。那些看起来非常完美的战略或策略,即使是开始时非常有效,也完全有可能被对手的反击行为所破坏。”^[4]

三、因形造势,根据环境的大势而变

“形”与“势”是我国古代兵法中一对重要的概念。“形”是指军事实力及其所呈现的形态;“势”是指军事实力的具体运用、表现和发挥。“因形造势”则是在一定实力的基础上,结合敌我双方的力量对比以及相应的时空条件,通过发挥指挥员的主观能动作用,将自身实力发挥到最佳,造成一种有利于我而不利于敌的态势或格局,以掌握战争的主动权。所以,孙子讨论战争问题,除了要根据敌我双方情况的变化以外,还要根据环境的大势而变。其中,最主要的因素是被视为时空条件的“天”和“地”,“天”和“地”加起来,就是我们今天所讲的组织所处的战略环境。

“天”就是天时,亦即战略形势变化中在某一段出现的对我方最为有利的态势和机会。如果抓住了,自己的战略生涯将会迈出关键性的一步,进而使战略目标顺利达成;如果失去了,就可能会丧失主动权,一步步地陷入被动,进而导致整个战略计划失败。高明的战略家之所以高明,就在于他们能够抓住“大势”,利用好“大势”,“顺天而动”,“顺天而为”,从而取得迅速发展的动力。

“地”是指地利,既包括地势的险要、地形的高下、距离的远近,也包括自然或人文的地理环境以及双方力量分布所构成的战场位置关系等。自古以来,许多作战成功或者失败的案例,都与地形选择的正确与否有关,或者与在某种地形上部署兵力的对错有关。因此,能否具备一种战略空间意识,认识和处理好“人”与“地”的关系,巧妙地借“地之利”去求“兵之胜”,反映了战略家和军事家的基本素质和能力。

在现代社会竞争中,战略环境除了一般意义上的“天时”和“地利”外,还包括行业发展的大势及市场格局变动的总趋向。有经济研究专家认为:“公司特有的行为只能解释公司价值的一半多。大约50%的投资回报率差异可归因于整体经济和行业状况。”^[5]就行业发展的大势而言,它主要指产业结构

变动的内在规律和趋势。迈克尔·波特指出：“产业结构若发生巨变，就可以为动作快的企业创造新机会”；“产业的后来者利用产业结构的变迁乘机而起，所凭借的优势就是：一抓住趋势就行动。”^[6]就市场格局的变动总趋向而言，它主要指竞争双方在整个市场体系中所处地位的变化趋势。任何一个企业的产品都有内在的生命周期和潜在的市场危机，等企业在这一市场上已经落败的时候，就应该顺势而为，主动退出竞争市场，转而开发新产品。

总之，作为企业竞争的领导者而言，必须密切注视社会大环境发展的进程、动态和趋向，达到知天知地的境界，并及时采取组织、管理、运筹等手段，控制企业发展的方向，使企业朝着既定目标前进。要知道，环境是战略的最大变量之一，能够抓住环境变化中的大好机遇，进而采取主动的行为和积极反应的举措，是一个组织或领导者所应该具有的最大的战略资产。

四、奇正相生——依据辩证统一的哲理而变

“奇正”作为一种作战方式或战术思想，在军事领域具有重要的地位和作用。孙子讲：“战势不过奇正”（《势篇》），是言作战方式归根结底就是“奇正”的运用。从“奇正”理论的构成看，“正”是制胜的基础，旨在制造平衡与对立；“奇”是制胜的关键，体现了战争指挥者的主动性和创造性，而“奇正相生”则体现了战术变化运用的最高境界。

《唐太宗李卫公问对》中有这样的记载，李世民间：“分合为变者，奇正安在？”李靖说：“善用兵者，无不正，无不奇，使敌莫测，故正亦胜，奇亦胜。”^{[3]386}由此可知，“奇”与“正”不是固守不变的，而是可以相互转换的，“奇”可以是“正”，“正”也可以是“奇”；“奇”可以转变为“正”，“正”也可以转变为“奇”。《握奇发微》中也有一段很经典的话，即“奇则出之以正，奇亦正也；正而出之以奇，正变奇也。奇正之道，虚实而已矣，虚实之道，握机而已矣”^[7]。意思是说：以正常的方式出“奇”，“奇”实际上是“正”；以奇特的方式出“正”，“正”也就变成了“奇”，这一切的奥秘都不过是奇正之道及虚实之道的变化和把握而已。

奇正相变的根本依据是什么？在于深刻的辩证法原理。奇正运用的最终目的是为了达到用兵出人意料的目的和效果，而其关键则是运用矛盾，或者是运用事物的两面性，表面上展示给敌人一面，实际上则是另一面，且这种“示形动敌”的谋略是变化不

已、无穷无尽的。这次我用出奇的手段取胜，当下次敌人料定我又要出奇时，我偏不出奇，而是用常规手段取胜；这次我选择了迂回路线进攻，当下次敌人估计我又要迂回时，我偏偏却选择了直线进攻。很明显，这一切是把事物对立统一的原理活用到了兵学实践中。李泽厚说：“兵家把原始社会的模糊、简单而神秘的对立项观念如昼夜、日月、男女即后世的阴阳观念多样化和世俗化了。它既摆脱了巫术宗教的神秘衣装，又不成为对自然、人事的纯客观记录，而形成一种在主客体‘谁吃掉谁’迅速变化着的行动中简化了的思维方式。它所具有的把握整体而具体实用，能动活动而冷静理知的根本特征，正是中国辩证思维的独特灵魂，使它不同于印度或希腊，构成中国实用理性的一个重要方面。”^[8]

孙子“奇正相生”的辩证统一思想，对当今的社会竞争有着极为深刻的启示。在宇宙万物中，存在许许多多相反而又相成的矛盾对立项，不但要重视他们之间的相互依存与对立，更要重视彼此之间的消长转化及如何主动地利用它们。奇正运用的深刻哲理正在于此，在现实的竞争中，高明的指挥者掌握的无非只有“奇”与“正”2个方面，但可以依据辩证统一的哲理，变化出无数精彩的战术方法和良策妙计。换言之，竞争的战略战术方法变化多端，如日月运行、四时更替，但归根结底都逃不出奇正这一范畴。运用好“奇正”，就可以误导对手、控制对手、塑造对手，使对手最终陷入只有招架之功而无还手之力的被动状态。这恰如孙子所言：“三军之众，可使毕受敌而无败者，奇正是也”（《势篇》）。即无论敌人从哪个方向进攻，都能用奇正去化解它，始终处于不败的地位。

五、兵家之胜，不可先传——挑战理论的权威而变

孙子总结了一系列的战略战术原则，并以此创建了中国历史上第一个完整的兵学理论体系。然而，孙子对他所创建的优秀理论却保持着非常理性的态度，并不将其视为“不可动摇”的真理。孙子在《计篇》中谈到：“此兵家之胜，不可先传也”。就是说，兵家制胜的道理，有些内容无法用语言表达出来，只能靠个人的悟性，靠在实践中临时发挥。比如，孙子在《虚实篇》中谈到：“因形而措胜于众，众不能知，人皆知我所以胜之形，而莫知吾所以制胜之形。”；《九地篇》中说：“运兵计谋，为不可测”；《用间篇》中说：“五间俱起，莫知其道，是谓神纪”等。

这些都是对其用兵理论的一种自我挑战和超越。

兵法的本质在于:以无限为有限,以无法为有法,没有规则就是唯一的规则。所以,兵法艺术的探索,关键靠创造、智慧和灵感,有时候学而不致,难以遵循固有的理论。宋朝名将岳飞说:“阵,而后战,兵之常法耳。然变而不可拘者,运用之妙存于心也。”^[9]纵观历史,能“化执为活”的战例比比皆是,如项羽“破釜沉舟”,以少胜多大破秦军;韩信“背水列阵”,以弱胜强大胜赵军,这些成功的战例都不是拘泥固守兵法理论所能做到的。相反,赵括自幼熟读兵法,论兵事无人能敌。但在秦赵“长平之战”中,却因“不知合变”,致使赵军40万人遭到坑杀。

孙子“兵家之胜,不可先传”的思想对竞争者如何挑战理论的权威是一个深刻的启示。与其他学派相比,以孙子为代表的兵家更强调实用理性:“纸上谈兵为兵家大忌。在战争中不允许搞空中楼阁的思辨遐想和不解决问题的空洞议论。思维的具体现实性和实用性的重要,在这里比任何其他地方都更为突出。”^[8]从这种实用理性的思想出发,解决问题最重要的不是依据人们以为是“已定的”,其实是仍在不断变化的“确定性”,而是要认真考察当下的、即时的情形,抑或注重认识现实中随时爆发出来的各种可能性,以寻求最有效解决问题的方法和策略。与之相反,西方文化长期以来习惯于“主客二分”的直线型思维方式,人们总是过分相信自己从客体抽象出来的“规律”,崇尚放之四海而皆准的“普适性”,重视“科学理论”远远超过关心事物的特殊性和具体性。

此种认知模式已开始受到人们的质疑和批判,汤一介认为:“任何历史上的思想体系,甚至现存的思想体系,没有完全正确的,没有放之四海而皆准的绝对真理,它必然有局限性,其体系往往包含着某些内在矛盾。”^[10]郭德君也认为:“以理性为基础并没有错,如果理性有恰当的适用范围,就会发挥其适当的效用,但是,理性所具有的超越性倾向又使得其要超越经验世界去认识无限的、绝对的东西,而有限的理性自身又难以完成此项任务,最终只能导致二律背反,传统形而上学所有问题的症结就在于此。”^[11]

六、途有所不由,军有所不击——突破思维的定势和惯性而变

《九变篇》是孙子以“变”为主题集中阐述其用兵理念的专门篇章。孙子在本篇中讲:“途有所不由,军有所不击,城有所不攻,地有所不争,君命有所

不受”。这5个“有所不”,强调的是随机应变、灵活机动,但更注重的是一种“变正”思维,即对常规、常理、常法的逆向应用,亦即用兵作战要敢于突破传统的思维习惯和思维定势而变。

在军事领域,一般的军事理论和原则都是公开的,因而据此制定的作战方法,往往只能是常规的战法,而这种常规的战法一定是对手同样熟悉和了解的。因此,在战争实践中,当你严格按照现有的军事原则决策的时候,你的一切行动都难以超出对方预料之外,你就不可能取得作战的奇效。这正是孙子强调“出奇制胜”的根本原因所在。从本质上说,孙子提倡的“出奇”就是一种颠覆常规的策略,“出奇”的成功往往在于对现有规则及人的思维习惯与思维定势的突破。

无论是战争还是竞争,当领导者对事物做出决策的时候,最先进入思维领域的,往往是已有的经验和模式,他会不由自主地将这种经验和模式作为参照系来分析和解决问题,从而陷入“思维定势”。这种思维定势的突出特征是:思想僵化,墨守陈规,遇到问题不是思考“应该怎么办”,而是看“过去怎么办”或“别人怎么办”。因此,人一旦形成思维定势,就会习惯地顺着过去的经验和模式去解决问题,不愿也不会转个方向、换个角度考虑新的思路和方法,这是人类一种愚顽的“难治之症”。从无数的社会实践中可以发现,解决现实困境或疑难问题的办法有时只是一层窗户纸,只要换个思维方式就可以捅破,但往往由于人们的习惯性思维使自己作茧自缚、难以自拔。

就当今的社会竞争而言,很多领导者习惯按照常识和常规来处理问题,这样自然不容易出现大的问题和失误,但从事业发展的大局看,却是领导者保守和无能的表现。因为世界上的万物是异常复杂且不断变迁的,倘若缺乏出奇创新的能力,一条路走到黑,最终很可能为时代所抛弃。变革是一种生存和发展方式,静态的发展是不存在的,任何人都不能简单地用静态推导动态,用有限推导无限,用过去推导将来。借鉴孙子的“变正”理论,必须打破过去那种只立足一个角度、顺着一个方向、沿袭一种模式去思考问题的常规旧习,善于运用新的思维方式,以求在变化中突破各种矛盾、僵局和困境。

七、战胜不复,而应形于无穷——注重变化的连续性和无限性

孙子在《虚实篇》有言:“战胜不复,而应形于无

穷。”即“每一次作战取胜所采用的战术都不是简单的重复，而是针对不同的敌情灵活运用，变化无穷。”另外，孙子在《势篇》中论述“奇正”关系时也谈到，“善出奇者，无穷如天地，不竭如江河。终而复始，日月是也；死而复生，四时是也。声不过五，五声之变不可胜听也；色不过五，五色之变不可胜观也；味不过五，五味之变不可胜尝也；战势不过奇正，奇正之变不可胜穷也。奇正相生，如环之无端，孰能穷之？”这都是强调了“用兵求变”的连续性和无限性。

在战争中，曾经有效的打法一旦成为常规，就很容易为对手识破，导致对手顺利展开反制和反击行动。只有根据实际情况，不断创造出新的取胜模式，才能“动而不迷，举而不穷”，使自己的决策和行动始终出乎对手的意料之外，最终给敌人以致命的打击。

同理，在竞争中，一种取胜模式一旦被对手识别出来，对手就会采取反制行动。聪明的竞争者会发现，过去成功的策略与取胜的招数，随着时间的推移，效果会变得越来越差。这是因为，“狡猾的竞争对手无时不在寻求能够摆脱竞争劣势的途径，寻求新的竞争优势”。“那些过去效果非常好的战略或策略往往会成为力图重新定义市场的竞争对手的攻击目标”^[12]。

正因为如此，在超优势竞争理论中，达维尼极力主张方法和策略的“同时出击”或“一连串出击”，这样做的好处在于：“即使竞争对手知道公司会运用同时和一连串的出击，这些战术一样会造成破坏”，因为“只有主动出击的公司才知道它所规划的一系列出击的内容，还有它打算如何运用这些同时出击”，而且“当公司展开一连串出击的第一步时，竞争对手无法得知下一波攻击会是什么，还有这一连串的攻击会发展成怎样。竞争对手只有猜测，而猜测正是制造不确定性和破坏的元凶。”^[13]

然而，在现实的竞争过程中，竞争者的行为常常表现出路径依赖的特征，企业往往更愿意选择自己熟悉和擅长的行动技能来组织和实施竞争行动，并且容易把行动的范围局限于以往曾带来成功的行动类型中，这种倾向必然会造成企业竞争战略的简单化，使自己的方法策略和行动模式被对方轻易识别、模仿和超越，进而丧失竞争优势。为此，迈克尔·波特提醒竞争者：“企业要保持竞争优势，本身就必须成为一个不定向的飞靶，在竞争者赶上旧的优势前已发展出新的优势”，“甚至必须适时放弃现有的优势以成就更高层次的新优势。”^{[6]47}

八、践墨随敌，以决胜负——在变化中坚持计划性与灵活性的统一

孙子在《九地篇》中还有一句关于“用变”的名言，叫“践墨随敌，以决战事”。它是关于作战指导的一个重要原则。“践”是践履、遵循、执行之意，“墨”在此应训为绳墨，引伸为规划、计划之意。打仗没有计划是不行的，但战场形势千变万化，指挥员千万不能死守这些计划，而必须善于根据形势灵活应变。所以，孙子既主张“践墨”，又强调“随敌”，二者是辩证的统一。

孙子提出的这一作战指导原则，体现了战争的计划性和灵活性高度统一的思想。李际均先生谈到：“计划总是着眼于将来的事情，不管是长期计划还是当前计划，都是对未来的事情进行安排。所以，就计划的认识特征来讲，它的本质特征是预见，其矛盾在于将来的事情是未知的，可以依据的只有过去的经验和当前已知的情况。任何计划都面临这个矛盾，但在战争中，这个矛盾最为突出，因为战争的未来行程不仅是未知的，而且是不断变动的，包含着极大的盖然性即不确定性。”^[14]正因如此，依据敌我双方的情况及其变化，坚持计划性与灵活性的统一，是战争指挥的基本原则。

就企业竞争和管理而言，一般说来，计划性和灵活性之间不存在截然对立的矛盾。计划性体现企业对行动的协调能力，旨在控制企业稳定发展的趋势；灵活性体现企业对环境的应变能力，旨在主导企业变化发展的趋势。在这“动”、“静”之间如何把握，是企业界的重大难题。那么，企业究竟该如何突破这个难题呢？最关键的是要抓住2点：（1）在战略规划的安排下寻求灵活性与计划性的统一。即建立一个试验性的战略业务组合，在整体上让企业处于计划性的掌控之下，而在个体上让部门和员工有足够的权力发挥其灵活性优势。（2）在行动上注重结果导向而不是制度导向，其目的在于避免制度造成行动僵化。当然，在具体实践过程中，对于关键行动还是要依靠制度控制，对于一般行动则依靠目标引导，前者体现出行动的计划性，后者体现出行动的灵活性，两者最终统一在行动的结果上。

值得强调的是，这中间领导者的作用至为关键。坚持原则，保证企业计划目标实现是领导工作的基本要求，但因为事物发展的多样性和可变性，难免会遇到方方面面思想不一致的事，这就要求各级领导者要在立足原则和计划的基础上，注重公司治理准

则实施中的“遵守或解释”方法的运用,伍坚认为:“在‘遵守或解释’方法之下,公司当事人可以根据自身需要选择是否适用一些条款,由于他们更加清楚自己的特殊需要和特殊偏好,制定出来的治理规则往往要比强制性治理规则更有效率。”^[15]

九、立足先胜,求其在我——达成不变之变的最高境界

孙子在《形篇》中讲:“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。故善战者,能为不可胜,不能使敌必可胜。故曰:胜可知,而不可为。”这是一种“自保而全胜”的思想,强调决策者要先使自己一方立于不败之地,然后再图战胜敌人。《投笔肤谈》也认为:“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,而非得算之多也。”^{[3]1618}

孙子在《九变篇》中还说:“故用兵之法:无恃其不来,恃吾有以待也;无恃其不攻,恃吾有所不可攻也。”是说用兵的法则是,不要寄希望于敌人不会来,而要依靠自己做好充分准备;不要寄希望于敌人不进攻,而要依靠自己拥有使敌人无法进攻的力量。这更明确强调了“求其在我”的思想宗旨,即决策者不应把决策的基点放在对方如何变上,而应求之于己,使自己决策的基点建立在充分准备、积极应对敌人的前提下。

“自保全胜”与“求其在我”思想的实质是“不变之变”的境界。在战争或竞争中,能随机应变者固然是高明的战略家,但能以不变应万变者则是更高明的战略家,因为后者比前者思路更宽阔,眼光更长远,对形势和时机的把握更准确。萨尔浒之战时,明军分兵四路围攻后金。努尔哈赤按照“恁尔几路来,我只一路去”的战略,集中优势兵力各个击破,最终以少胜多,战胜明军。

“变”是宇宙最基本的规律,意味着适应、发展和创新,而“不变”即为“常”。张立文认为:在事物的稳定性与流动性的辩证关系上,“变”与“常”相互交融,可谓“变中有常”,“常中有变”;在事物运动的必然性和偶然性的辩证关系上,“变”与“常”相反相成,“常以处变”,“变不失常”;在事物发展一般性和特殊性的辩证关系上,“变”与“常”相互依存,“执常以迎变”,“要变以知常”^[16]。

在信息化时代,市场变动的不确定性更为突出,缺乏战略的独特性和创新性,亦步亦趋地追随市场

动态而变,将永远处于被动的地位。所以,领导者在把握“变”的过程中,要能达到一种更高的“不变”的层次。零售大王阿尔迪将自己的成功归结为“简单”,其“简单”的核心就在于“最低的价格、最高的质量、最低的成本”。商战的变化没有固定的模式,但不管怎样变化也有一定的规律可循。“你有千端变化,我有一定之规”。竞争决策者要善于把握战略诸要素间的本质联系,立足于宏观和长远,紧紧抓住最为要害的问题;要具有一种不受外力干扰的战略定力。这种战略定力,体现在决策者知道“什么事能做”和“什么事不能做”的战略判断上,也体现在决策者敢于和善于拒绝诱惑的战略素质上,其本质在于决策者对“不变之变”的深刻体悟。

十、结论

战争在高度对抗中思维,在激烈的对抗中求变,变是竞争的常态,而人心是最大的变量。敌变我变,我变敌变,因时而变,因地而变,瞬息万变,日久生变,这其中既有细微之变,也有全局之变,所以,“用变”是《孙子兵法》的一条基本线索和核心内容,其本身也是一个完整的思想内容体系。孙子“用变”思想奠基于中国传统文化的沃土之中,有其特定的范畴和内涵,我们可以将其与现代的战争、战略理论相比较,发现其异同,寻找它们结合的对接点和创新点,但不能用现代战争、战略理论去规范它、套取它、肢解它,否则,就会有削足适履之弊。

从根本上讲,孙子的“用变思想”,实乃《孙子兵法》所表达出的一种对待人类生活和生存问题所表现出的特异的思维方式、处事方法和行动准则。而其智慧之光则可以发散到人类生活的各个领域,指导人们的行动,给人类社会活动带来无穷的启迪,为人类社会活动的高效率提供一种合理的指向。孙子“用变”思想可以用于人类活动的很多领域,但以对商业竞争活动的借鉴最为明显。这其中的根本原因在于,兵战与商战不仅在竞争的本质相通,而且在“道”的层面相通、相融,有了这种共同的原则和哲理作为基础,《孙子兵法》在商业中的应用才能焕发出勃勃生机,才能在全世界开花、结果。孙子“用变”思想是一个完整的体系,本文将之分解开来,是为了更好地展示孙子“用变”的不同视角和不同思路,然而在现实的应用中,这些思想并不是孤立存在的,需要我们结合具体的情况,从整体上加以把握和利用,以求达到融合创新的高端境界。

参考文献：

- [1] 迈克尔·波特. 争战略[M]. 北京：华夏出版社，1997：44.
- [2] 马浩. 竞争优势[M]. 北京：中信出版社，2004：89.
- [3] 程素红. 中国历代兵书集成[M]. 北京：团结出版社，1999.
- [4] 宫玉振. 从战争理论看企业竞争的本质属性及指导原则[J]. 滨州学院学报，2006(5)：63-67.
- [5] 保罗·舒梅科. 从不确定性中盈利[M]. 昆明：云南人民出版社，2005：5.
- [6] 迈克尔·波特. 国家竞争优势[M]. 北京：中信出版社，2007：44.
- [7] 洪兵. 中国战略原理解析[M]. 北京：军事科学出版社，2002：239.
- [8] 李泽厚. 孙、老、韩合说[J]. 哲学研究，1984(4)：41-52.
- [9] 刘光祖. 襄阳石刻事迹之二：智谋[M]//岳珂. 鄂国金佗续编(王曾瑜校注本卷二三). 北京：中华书局，1989.
- [10] 汤一介. 关于儒学复兴的思考[J]. 浙江大学学报：人文社会科学版，2007(4)：27-31.
- [11] 郭德君. 中西哲学内在结构之比较研究——以结构主义为视角[J]. 北京工业大学学报：社会科学版，2012(5)：27-33.
- [12] 戴伊·乔治·S. 动态竞争战略[M]. 上海：上海交通大学出版社，2003.
- [13] 达维尼·理查德·A. 超优势竞争：新时代的动态竞争理论与应用[M]. 中国台北：远流出版事业有限公司，1998：423.
- [14] 李际均. 论战略[M]. 北京：解放军出版社，2002：165.
- [15] 伍坚. 公司治理准则实施中的“遵守或解释”方法探析[J]. 北京工业大学学报：社会科学版，2010(1)：46-50.
- [16] 张立文. 中国哲学范畴发展史[M]. 北京：中国人民大学出版社，2002：115-117.

Multiple Connotations and Modern Enlightenment of Sun Tzu's Thought of "Variation of Tactics"

YAO Zhen-wen

(Sun Tzu Research Institute, Binzhou University, Binzhou 256603, Shandong, China)

Abstract: The Sun Tzu's thought of "Variation of Tactics" is a complete system. The aim of the deep research of the different connotations and the reference value of Sun Tzu's Thought of "Variation of Tactics", combined with the relevant content of *The Art of War*, is to improve the competitive ability and the competition level, and to provide a whole train of thought for the better reference of the modern people.

Key words: Sun Tzu; variation of tactics; multiple connotation; enterprise competition

(责任编辑 李世红)