



บทความวิจัย

เรื่อง

ยุทธพิชัยสงครามชุมชนกับการทำธุรกิจ

โดย

นางสาวนัฐชา สงวนทรัพย์

รหัสประจำตัว 05540549

เสนอ

อาจารย์คมกฤช อยู่เต็กแก่ง

บทความวิจัยนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษารายวิชา 450109 การศึกษาเอกเทศ

สาขาวิชาเอเชียศึกษา คณะอักษรศาสตร์ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ภาคการศึกษาปลาย ปีการศึกษา 2557

ชื่อหัวข้อบทความวิจัย	ยุทธพิชัยสงครามขุนงูกับการทำธุรกิจ
ชื่อนักศึกษา	นางสาวณัฐชา สงวนทรัพย์ รหัสนักศึกษา 05540549
ชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์คมกฤช อยู่เต็กเค่ง
สาขาวิชา	เอเชียศึกษา กลุ่มวิชาภาษาจีน คณะอักษรศาสตร์ มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตพระราชวังสนามจันทร์
ปีการศึกษา	2557

บทคัดย่อ

บทความวิจัยฉบับนี้มีจุดประสงค์เพื่อ ศึกษาวิเคราะห์เนื้อหา ความคิดสำคัญของยุทธพิชัยสงครามขุนงู และศึกษาวิเคราะห์การประยุกต์ใช้และตีความยุทธพิชัยสงครามขุนงูกับการทำธุรกิจ จากการศึกษาวิเคราะห์พบว่า ตำราพิชัยสงครามขุนงูมีเนื้อหาทั้งหมดแบ่งเป็น 13 บท และความคิดสำคัญของตำราพิชัยสงครามขุนงูก็คือการใช้กลยุทธ์เพื่อหลีกเลี่ยงการทำสงคราม การดูลักษณะภูมิประเทศก่อนการทำสงคราม รวมไปถึงการเอาชนะข้าศึก โดยที่ไม่ต้องรบ ไม่ใช่แค่เฉพาะด้านการทำสงคราม ในด้านธุรกิจ ยุทธพิชัยสงครามขุนงูยังมีลักษณะสำคัญที่ทำให้ถูกนำไปใช้ในทางธุรกิจ คือ 1) สามารถนำมาเป็นกลยุทธ์ในการทำธุรกิจ 2) สามารถนำมาเป็นแนวคิดสำคัญในการบริหารจัดการธุรกิจ 3) ตำรายุทธพิชัยสงครามขุนงูมีเนื้อหาที่สั้นและกระชับ 4) อิทธิพลของเจ้าของกิจการ และผู้นาองค์กรธุรกิจเชื้อสายจีน พร้อมทั้งยกตัวอย่างองค์กรธุรกิจที่ได้นำเอาหลักยุทธพิชัยสงครามขุนงูไปใช้ คือ เซเว่น อีเลฟเว่น เพื่อให้เห็นถึงความหมายของเนื้อหาและความสอดคล้องกัน ระหว่างการทำสงครามกับการทำธุรกิจของยุทธพิชัยสงครามขุนงู

บรรณานุกรม

สื่อสิ่งพิมพ์

ทศ คณนาพร. **ซุนวูสอนพลิกเกมธุรกิจ**. กรุงเทพฯ : ทศบรรณ, 2549.

บุญศักดิ์ แสงระวี. **ตำราพิชัยสงครามซุนวู**. (พิมพ์ครั้งที่10). กรุงเทพฯ : สุขภาพใจ, 2547.

ประดิษฐ์ พิระมาน. **มหาพิชัยสงคราม**. (พิมพ์ครั้งที่2). กรุงเทพฯ : สุขภาพใจ, 2555.

เปี่ยมศักดิ์ คุณากรประทีป. **ซุนวูชี้ช่องรวย**. กรุงเทพฯ : คุณธรรม, 2548.

_____. **ยุทธศาสตร์ซุนวู กลยุทธ์ไร้พ่ายในสงครามธุรกิจ**. กรุงเทพฯ : คุณธรรม, 2550.

ภัทรระ ฉลาดแพทย์. **คัมภีร์บริหารคน บริหารธุรกิจแสนล้าน สไตล์ “เซเว่น อีเลฟเว่น”**. กรุงเทพฯ : แอปเปิ้ลบุ๊ค, 2555.

สันติ วุฒิรัตน์. **ซุนวูฉบับการ์ตูนคลาสสิก**. กรุงเทพฯ : มติชน, 2550.

สื่ออิเล็กทรอนิกส์

พันโท ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. พีรพล สงน้อย. (2552) **คัมภีร์สงครามซุนวู (บทที่ 1- 6)**. เข้าถึงได้

จาก: <http://www.bloggang.com/mainblog.php?id=neothailand&month=24-04-2008&group=5&gblog=3#ixzz3KilLzeJ> (เข้าถึงเมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน 2557)

เสถียร วีรกุล. (2529) **ตำราพิชัยสงครามซุนวู**. เข้าถึงได้จาก:

<http://olddreamz.com/bookshelf/sunwu/sunwu-curtain.html> (เข้าถึงเมื่อวันที่ 15 พฤศจิกายน 2557)

1. บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา

ยุทธพิชัยสงครามซุนวูหรือตำราพิชัยสงครามของซุนวู ถือว่าเป็นตำราที่มีอิทธิพลอย่างมากต่อประเทศจีน ถือว่าเป็นคัมภีร์การทำสงครามที่ยิ่งใหญ่ฉบับหนึ่ง โดยนับได้ว่าเป็นตำราเล่มหนึ่งที่ประสบความสำเร็จอย่างสูงในเชิงยุทธศาสตร์ และมีอิทธิพลอย่างมากต่อแนวคิดทางการทหาร กลยุทธ์ทางธุรกิจ และแนวคิดเรื่องอื่นๆ ทั้งในโลกตะวันออกและโลกตะวันตก ตำราพิชัยสงครามเล่มนี้ได้แปลเป็นภาษาตะวันตกครั้งแรกเมื่อปี ค.ศ.1782 (พ.ศ.2325) ซึ่งเป็นการแปลเป็นภาษาฝรั่งเศสโดยบาทหลวงฌอง โขแซพท์ มารี อามีออต (Jean Joseph Marie Amiot) นักบวชในศาสนาคริสต์นิกายเยซูอิต (พีรพล สงนัย, 2552)

ชาวจีนต่างก็ยกย่องซุนวูว่า "ซุนจื่อ" เช่นเดียวกับที่เรียกเหลาจื่อ, ขงจื่อ หมายถึง "ท่านปราชญ์ซุนวู" ซึ่งบรรดาปราชญ์ที่ได้รับยกย่องนี้มีไม่กี่คนนัก (เสถียร วีรกุล, 2548) และไม่เฉพาะแต่ในประเทศจีนเท่านั้น คนไทยส่วนใหญ่ต่างก็ต้องเคยได้ยินสำนวนที่ว่า “รู้เขารู้เรา รบร้อยครั้งชนะร้อยครั้ง” อย่างแน่นอน

ซุนวูเกิดก่อนปีคริสต์ศักราช 535 โดยประมาณ เป็นคนยุคเดียวกับท่านปรมาจารย์ขงจื่อ (ก่อนปีคริสต์ศักราช 551 - 479) ซุนวูเป็นคนก๊กฉี เดิมแซ่เฉิน ต่อมาเปลี่ยนเป็นแซ่เถียน ซุนวูเกิดในปลายยุคซุนชีว บรรพบุรุษเป็นทั้งขุนนางและขุนศึกเลื่องชื่อของก๊กฉี ตำราพิชัยสงครามนั้นเป็นของตระกูลเถียนถ่ายทอดให้เฉพาะบุตรชายและหลานชาย ซุนวูเป็นหนึ่งในผู้สืบทอดมรดกนี้ ทั้งยังได้ศึกษาวิชาโหราศาสตร์ เพื่อประกอบกับตำราพิชัยสงคราม

ต่อมาจู่จื่อซีแห่งก๊กอู๋ได้เชิญซุนวูมาบัญชาการทัพ เพราะได้มีการสนทนากับซุนวูแล้วรู้ว่า ซุนวูคือนักปราชญ์พิชัยสงคราม ได้เขียนคัมภีร์พิชัยสงครามสิบสามบทไว้ หลังจากนั้นซุนวูได้ถูกแต่งตั้งเป็นเสนาธิการทหาร เพราะใช้เวลาเพียงสองวันก็สามารถฝึกสตรีชาววังสามร้อยคนให้กลายเป็นกองทหารหญิงได้ นอกจากนั้นซุนวูยังสามารถพิชิตศึกใหญ่ห้าครั้งติดต่อกัน โดยใช้กลยุทธ์ที่แตกต่าง สามารถพิชิตก๊กอู๋ (ในปีพ.ศ.37) ซึ่งเป็นก๊กที่ใหญ่ที่สุดในขณะนั้นด้วย ส่งผลให้ชื่อเสียงของซุนวูโด่งดัง หลังจากนั้นซุนวูขอลากลับชนบท แล้วถ่ายทอดคัมภีร์พิชัยสงครามสิบสามบทให้ซินแสกู่กู่เพื่อนสนิท ทำคัมภีร์พิชัยสงครามสิบสามบทสืบทอดเผยแพร่มาจนทุกวันนี้ (ประดิษฐ์ พิระมาน, 2555 : 15)

แม้ว่า “ซุนวู” จะสิ้นไปกว่า 2000 ปี แต่พิชัยสงครามของเขาก็มียุทธพิภพมาโดยตลอด ยอดนักการทหารของจีน เช่น ซุนปิ่น, หานซิ่น, โจโฉ, ขงเบ้ง, หลี่ซิบิน, หลี่จิ้ง, เหล่าขุนศึกตระกูลหยาง, จักฮุย, เจิ้งกั๋ว, ฝาน, เหมาเจ๋อตง, เย่เจี้ยนอิง, หลิวป้อเฉิง, เฉินอี้ ฯลฯ พวกเขาเหล่านี้ล้วนแต่ยึดถือตำราพิชัยสงครามซุนวู เป็นหลักในการบัญชาการรบ โดยพลิกแพลงปรับเปลี่ยนไปตามสถานการณ์ (เปี่ยมศักดิ์ คุณากรประทีป, 2548 : 12) ซึ่งจากตัวอย่างที่กล่าวมาข้างต้นนั้น ชี้ให้เห็นถึงความนิยมและความมีอิทธิพลแบบขยายวงกว้างของตำราพิชัยสงครามซุนวู

ถึงแม้พิชัยสงครามซุนวูจะเป็นตำราของนักการทหารในการรบเพื่อชัยชนะแต่ก็ไม่ได้หมายความว่าซุนวูจะเป็นพวกคลั่งสงคราม ในหลักการ 13 บทของซุนวู จะเห็นได้ว่ามีอุบายในการพิชิตศึกที่เรียกว่า “การชนะโดยไม่ต้องรบ” เพื่อป้องกันการสูญเสียทั้งสองฝ่าย ซึ่งตามความคิดของซุนวูนั้นเชื่อว่าเป็นวิธีการการชนะสงครามที่ดีที่สุด

ในปัจจุบันนี้ นอกจากการประยุกต์ใช้ในการทหารแล้ว หลักการในตำราพิชัยสงครามของซุนวูยังได้มีการนำมาประยุกต์ใช้ในกลยุทธ์เชิงธุรกิจและด้านการจัดการอีกด้วย สาเหตุที่ทำให้ตำราพิชัยสงครามซุนวูสามารถนำมาปรับใช้กับการทำธุรกิจได้นั้น อาจเป็นเพราะหลักการทั้ง 13 ข้อไม่ได้มุ่งเน้นที่จะทำสงครามโดยการเผชิญหน้าแต่เพียงอย่างเดียว แต่อาศัยยุทธศาสตร์และปัจจัยโดยรอบ อีกทั้งการวางแผนอย่างแนบเนียนและแยบยล ยกตัวอย่างเช่น กลยุทธ์ รู้ฟ้า รู้ดิน รู้กาลเวลา ความหมายของกลยุทธ์นี้ ซุนวูต้องการให้แม่ทัพและกองทัพใช้เวลาและสถานการณ์ให้เป็นประโยชน์สูงสุด ว่าเวลาหรือสถานการณ์ได้เหมาะสมที่จะใช้ยุทธวิธีโจมตี เพื่อให้ได้ความได้เปรียบในสมรภูมิสำหรับความหมายในเชิงธุรกิจนั้น หมายถึงการใช้ช่วงเวลาที่สำคัญ เพื่อความได้เปรียบ ในการดำเนินแผนธุรกิจให้ลุล่วงไปตามวัตถุประสงค์ที่จัดเตรียมไว้ โดยการติดตามสถานการณ์ของสภาวะตลาดเป็นสำคัญ (ทศ คณนาพร, 2549 : 285)

เห็นได้จากวิสัยทัศน์และหลักการดำเนินธุรกิจของผู้บริหารหลากหลายท่านที่มีความสอดคล้องกับการนำหลักพิชัยสงครามซุนวูไปใช้ในการดำเนินและพัฒนาธุรกิจ ยกตัวอย่างเช่น กรณีศึกษาในมุมมองของ ก่อศักดิ์ ไชยรัศมีศักดิ์ ประธานกรรมการบริหารบริษัท ซี.พี. เซเว่นอีเลฟเว่น จำกัด (มหาชน) ที่ยึดแนวทางการขยายตลาดในลักษณะชนะโดยไม่ต้องรบมาโดยตลอด (เปี่ยมศักดิ์ คุณากรประทีป, 2548 : 34)

ซึ่งจากการที่พิชัยสงครามซุนวูได้รับการยอมรับจากวงการธุรกิจนั้น ผู้วิจัยจึงใคร่ที่จะศึกษา “ยุทธพิชัยสงครามซุนวูกับการทำธุรกิจ” เพื่อให้เห็นถึงประเด็นการนำยุทธพิชัยสงครามของซุนวูมาใช้

ในลักษณะที่แตกต่างออกไป ไม่เพียงแต่ใช้ในการสงครามเท่านั้น แต่เพื่อต้องการศึกษาถึงประเด็นในการนำเอาหลักการทั้ง 13 ข้อของซุนวูไปประยุกต์ใช้ในการทำธุรกิจ

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1.2.1 เพื่อศึกษาวิเคราะห์เนื้อหา ความคิดสำคัญของยุทธพิชัยสงครามซุนวู

1.2.2 เพื่อศึกษาวิเคราะห์การประยุกต์ใช้และตีความยุทธพิชัยสงครามซุนวูกับการทำธุรกิจ

1.3 วิธีการดำเนินการวิจัย

1.3.1 กำหนดที่มาและความสำคัญของปัญหา

1.3.2. ศึกษาค้นคว้าจากหนังสือและเอกสารที่เกี่ยวข้อง

1.3.3. เก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับพิชัยสงครามซุนวูที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกิจ ทั้งเอกสารภาษาไทยและสื่ออิเล็กทรอนิกส์

1.3.4. สรุปผลของการศึกษาค้นคว้าและนำเสนอในรูปแบบของสารนิพนธ์

1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1.4.1 ทำให้ทราบถึงที่มา เนื้อหา และความคิดสำคัญของยุทธพิชัยสงครามซุนวู

1.4.2 ทำให้ทราบถึงการนำมาประยุกต์ใช้และการตีความให้เข้ากับการดำเนินการทางธุรกิจ

1.5 เอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

เอกสารที่ใช้เป็นกรอบความคิดที่ใช้วิจัยได้แก่ เอกสารที่เกี่ยวกับยุทธพิชัยสงครามซุนวู และเอกสารเกี่ยวกับการทำธุรกิจ

1.5.1 เอกสารที่เกี่ยวกับยุทธพิชัยสงครามซุนวู

บุญศักดิ์ แสงระวี (2547) แปลและค้นคว้ารวบรวมหนังสือเรื่อง “ตำราพิชัยสงครามซุนวู” กล่าวถึง ยุทธพิชัยสงครามทั้ง 13 บทของซุนวู ประกอบไปด้วย

บทที่ 1 ประเมินศึก ชุนวูได้อธิบายถึงการวางแผนในการทำสงคราม การวิเคราะห์ลักษณะของข้าศึก และการบัญชาการของแม่ทัพ สิ่งที่ชุนวูเน้นเป็นพิเศษคือ จะต้องวิเคราะห์และเปรียบเทียบคู่ศึกเพื่อหาความได้เปรียบเสียเปรียบของทั้งสองฝ่าย เพื่อที่จะสามารถคาดคะเนถึงชัยชนะและความพ่ายแพ้ในศึกสงครามได้ อีกทั้งตัวแม่ทัพก็ต้องมีความรู้ในมาตรการต่างๆ เพื่อหลอกล่อข้าศึก สร้างความเข้าใจผิดและคาดไม่ถึงให้แก่ฝ่ายตรงข้าม

บทที่ 2 การทำศึก ชุนวูได้เสนอความคิดที่ว่า “ทำศึกจึงสำคัญที่รวดเร็ว ใช้สำคัญที่ยืดเยื้อ” ซึ่งชุนวูเชื่อว่าการชนะสงครามอย่างรวดเร็วนั้นดีกว่ายืดเยื้อ เพราะถ้ายืดเยื้อก็จะยิ่งเสียกำลังพล เสี่ยงก็ยิ่งลดน้อยลง ค่าใช้จ่ายต่างๆ ทั้งในและนอกประเทศก็จะยิ่งเพิ่มมากขึ้น เพราะฉะนั้นการชนะอย่างรวดเร็วถือเป็นหลักการทั่วไปแห่งการทหารที่ส่งผลดีต่อประเทศชาติ

บทที่ 3 กลวิธีรุก ในบทนี้ชุนวูได้อธิบายถึงความคิดที่เป็นที่รู้จักเป็นอย่างดีนั่นก็คือ “รู้เขารู้เรา ร้อยรบมิพ่าย ไม่รู้เขาแต่รู้เรา ชนะหนึ่งแพ้หนึ่ง ไม่รู้เขาไม่รู้เรา ทุกรบจักพ่าย” ชุนวูเชื่อว่าควรสู้รบในขณะที่เราเป็นฝ่ายได้เปรียบ ไม่ควรสู้รบในขณะที่เราเป็นฝ่ายเสียเปรียบ และควรรู้จักข้าศึก เอาความแตกต่างของข้าศึกมาเปรียบเทียบ โดยเฉพาะเรื่องของกำลังทหาร และชุนวูยังเชื่ออีกว่า กลวิธีในการรุกหรือการเอาชนะสงครามวิธีที่ดีที่สุดคือการชนะโดยไม่ต้องรบ แต่คือการเอาชนะโดยใช้กลยุทธ์

บทที่ 4 รูปลักษณ์การรบ ชุนวูได้ให้คำอธิบายเกี่ยวกับบทนี้ไว้ว่า จะต้องทำให้ตนเองตั้งอยู่ในฐานะไม่พ่ายแพ้ ถือกำลังที่แท้จริงของตนเป็นพื้นฐาน ควรมีความมั่นคงและมีการเตรียมการอย่างจริงจัง และที่สำคัญควรดำเนินการวินิจฉัยเพื่อใช้ภูมิประเทศให้เป็นประโยชน์ ทั้งความกว้าง ความแคบ หรือแม้กระทั่งอาณาเขตของทั้งสองฝ่ายที่มีพื้นที่ไม่เท่ากัน เพื่อที่จะได้ทราบถึงปริมาณการระดมพลเข้าไปในพื้นที่

บทที่ 5 พลาณภาพ ชุนวูให้ความสำคัญแก่การใช้พลาณภาพเป็นอย่างมาก พลาณภาพก็คือ สมรรถนะการบัญชาการของแม่ทัพ ที่สามารถเปลี่ยนแปลงวิธีการรบเป็นพิสดารหรือสามัญได้ตามสถานการณ์ศึก

บทที่ 6 ตื่นลึกหนาบาง ชุนวูได้อธิบายถึงการขึ้นการรบและโจมตีข้าศึก เช่น เมื่อบัญชาการรบก็จะต้อง “เสียงที่แข็ง ตีที่อ่อน” อีกทั้งเขาเห็นว่า “รูปลักษณ์การรบดุจตั้งน้ำ” การไหลของน้ำคือ

“เสียงที่สูงลงที่ต่ำ” “ไหลตามสภาพพื้นที่” ความคิดชั้นนำที่กล่าวมาข้างต้นมีประโยชน์อย่างมากต่อการเลือกเป้าหมายและทิศทางในการรบและเป็นการชี้แนะปฏิบัติการรบของกองทัพอย่างถูกต้อง

บทที่ 7 การสัประยุทธ์ ในบทนี้เป็นเรื่องเกี่ยวกับปัญหาคู่สงครามช่วงชิงชัยชนะให้ตน ซึ่งขุนงูเห็นว่าการยึดครองพื้นที่สำคัญและยึดกุมโอกาสที่เป็นประโยชน์ในการทำศึกเป็นเรื่องที่ยากที่สุดใน การช่วงชิงความได้เปรียบของคู่สงคราม ในกระบวนการสัประยุทธ์นั้นจะต้องปฏิบัติอย่างรวดเร็ว แต่ก็ไม่ควรทิ้งยุทธสัมภาระ เพราะกองทัพที่ไม่มียุทธสัมภาระนั้นไม่สามารถดำรงอยู่ได้ อีกทั้งอาจจะตกอยู่ในอันตรายและกลายเป็นเชลยของข้าศึก

บทที่ 8 แก์ลักษณะ คำว่า “แก์ลักษณะ” ในที่นี้มีความหมายว่า สภาพการรบที่มีลักษณะ หรือการเปลี่ยนแปลงหลายรูปแบบ ในบทนี้ขุนงูได้อธิบายถึงการแก้ไขปัญหาในสถานการณ์พิเศษ ซึ่งจะต้องสามารถปรับเปลี่ยนวิธีการรบได้ตามสถานะของสงคราม “การคิดคำนึงของผู้ฉลาด จึงใคร่ครวญทั้งผลดีผลเสีย” นี้ถือเป็นความคิดสำคัญที่ขุนงูได้เสนอไว้ในบทนี้ ตัวแม่ทัพนั้นจะต้องมอง ปัญหาที่รอบด้าน ทั้งในสถานการณ์ที่เป็นประโยชน์และไม่เป็นประโยชน์ และในการทำศึกทุกครั้งควรเตรียมตัวให้พร้อม เพื่อไม่มีช่องโหว่ให้ข้าศึกมีโอกาสโจมตี คำว่า “แก์ลักษณะ” ในที่นี้มีความหมายว่า สภาพการรบที่มีลักษณะหรือการเปลี่ยนแปลงหลายรูปแบบ

บทที่ 9 การเดินทัพ ในบทนี้ขุนงูได้พูดถึงการบัญชาการเดินทัพและการรบ ในการบัญชาทัพ นั้นจะต้องมีความรู้ในการใช้ภูมิประเทศให้เป็นประโยชน์ ต้องทำให้กองทัพของตนอยู่ในพื้นที่ที่เอื้อแก่ การทำศึกและสามารถตั้งทัพอยู่ได้ อีกสิ่งหนึ่งที่ขุนงูให้ความสำคัญก็คือการวินิจฉัยข้าศึก ซึ่งควร สังเกตข้าศึกอย่างละเอียดถี่ถ้วน และสันหัดในการวินิจฉัยอย่างถูกต้องต่อสิ่งบอกเหตุต่างๆ ยกตัวอย่างเช่น “วาจานอบน้อมแต่เตรียมพร้อมศึกคัก เพราะมีแผนบุก วาจาแข่งกร้าวทำประชิดติดพื้น เพราะเตรียมจะถอย” เป็นต้น

บทที่ 10 ภูมิประเทศ ขุนงูได้อธิบายถึงความสำคัญของการใช้ภูมิประเทศในการทำศึก และเน้นว่าแม่ทัพจะต้องให้ความสำคัญกับการศึกษาค้นคว้าภูมิประเทศในการทำศึกของตน

บทที่ 11 แก์ยุทธภูมิ ในบทนี้ขุนงูจำแนกสนามรบออกเป็น 9 อย่างตามความแตกต่างของ ที่ตั้ง และได้มีการเสนอแนวทางการรบและวิธีปฏิบัติในพื้นที่ที่แตกต่างกันออกไป อีกทั้งขุนงูเห็นว่า ใน

การรบ การที่เข้าไปในดินแดนข้าศึกนั้นมีผลดี ยกตัวอย่างเช่น เมื่อเข้าไปในประเทศข้าศึกแล้ว ทหารก็จะเชื่อฟังคำบัญชาการเป็นอย่างดี ไม่แตกกลุ่มง่าย ๆ

บทที่ 12 โจมตีด้วยเพลิง เป็นรูปแบบการรบแบบโบราณที่ชวนูให้ความสนใจเป็นอย่างมาก ชวนูได้เน้นเป็นพิเศษว่าในการโจมตีด้วยเพลิงนั้นต้องดูเงื่อนไขเรื่องลมฟ้าอากาศ แต่ถึงแม้ชวนูจะเห็นถึงความสำคัญของการโจมตีด้วยเพลิง แต่เขาก็ถือว่าเป็นเพียงรูปแบบในการช่วยรบเท่านั้น และเชื่อว่าการโจมตีด้วยเพลิงและน้ำ ต้องทุ่มกำลังทหารเข้าไปเปิดการรบประสานอย่างทันที จึงจะประสบความสำเร็จ

บทที่ 13 การใช้จารชน ชวนูให้ความสำคัญในการใช้จารชนสืบสภาพข้าศึก ถือว่าเป็นเรื่องสำคัญในการทำสงคราม เพื่อเป็นการ “รู้เขา” และชวนูเน้นให้ใช้จารชนทุกประเภท เพื่อให้ได้ข่าวกรองที่กว้างและทำให้ข้าศึกไม่สามารถรับมือได้ แต่ในการใช้จารชนจะต้องมีความฉลาดหลักแหลม ความกล้าหาญและความรอบคอบควบคู่ไปด้วย เพื่อป้องกันไม่ให้ฝ่ายข้าศึกหลอกใช้เป็นประโยชน์

ประดิษฐ์ พิระมาน (2555) เขียนหนังสือเรื่อง “มหาพิชัยสงคราม” กล่าวถึง ชีวิตประวัติของชวนู และการถ่ายทอดตำราพิชัยสงครามจากรุ่นสู่รุ่น อีกทั้งปัจจัยสำคัญที่ทำให้ตำราพิชัยสงครามนี้ได้รับการยกย่อง นั่นก็คือการที่ชวนูขณะศึกใหญ่ห้าครั้งติดต่อกัน โดยใช้กลยุทธ์ที่แตกต่างกัน ยกตัวอย่างเช่นในเหตุการณ์ที่ ชื่อหมาชวียกทัพมาโจมตีกองทัพอุซึ่งมีชวนูเป็นเสนาธิการทหาร ชวนูใช้กลยุทธ์พยุหยาตราแปดทิศตั้งรับ สามารถบดขยี้กองทัพอุจนย่อยยับ เป็นต้น อีกทั้งมีการอธิบายถึงตำราพิชัยทั้ง 13 บทอย่างละเอียด โดยได้ยกเอาคำกล่าวของชวนูมาประกอบการอธิบายด้วย ยกตัวอย่างเช่น บทที่ 6 ตัณฑ์หนาบาง ที่ชวนูได้กล่าวไว้ว่า “ผู้ใดถึงสนามรบก่อน รอคอยข้าศึก จักสดชื่น ผู้ใดเข้าสนามรบทีหลัง ทั้งต้องสู้ศึกถูกละหุก จักอ่อนล้า กองทหารที่สันทัดการสู้รบ จะเป็นฝ่ายบงการข้าศึก มิให้ข้าศึกบงการ” และ บทที่ 9 การเดินทัพ ซึ่งชวนูได้กล่าวไว้ว่า “เส้นทางแคบ ขนาบด้วยหน้าผาสูงชัน มีห้วยหนอง กกอ้อ และป่าทึบ พึงสำรวจ ตรวจค้น หลายครั้ง ข้าศึกมักสอดแนม หรือซุ่มโจมตี ในภูมิประเทศเช่นนี้การเดินทัพจะต้องตรวจตราข้าศึก และภูมิประเทศรอบข้าง” เป็นต้น ซึ่งนอกจากนั้นแต่ละบทยังมีบทกลอน และคำอธิบายในแต่ละกลยุทธ์อีกด้วย

สันติ วุฒิรัตน์ (2550) เขียนหนังสือเรื่อง “ชวนูฉบับการ์ตูนคลาสสิก” กล่าวถึงชีวิตประวัติของชวนูและเนื้อหาตำราพิชัยสงครามทั้ง 13 บทอย่างละเอียด อีกทั้งมีการยกตัวอย่างการทำศึก

ประกอบการอธิบาย อย่างเช่นบทที่ 1 การวางแผน คือการประเมินให้ยั้งรู้สถานการณ์ของฝ่ายตรงข้าม โดยผ่านองค์ประกอบห้าประการ คือคุณธรรม ลมฟ้าอากาศ ภูมิประเทศ แม่ทัพ กฎ ซึ่งจากสิ่งเหล่านี้ทำให้เราสามารถคาดการณ์สถานการณ์ของฝ่ายข้าศึก และสามารถได้รับชัยชนะได้ในที่สุด

1.5.2 เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกิจ

เปี่ยมศักดิ์ คุณากรประทีป (2548) เรียบเรียงหนังสือเรื่อง “ซุนวูชี้ช่องทางรวย” กล่าวถึงการนำเอายุทธพิชัยสงครามซุนวูทั้ง 13 บทมาประยุกต์ใช้ในการทำธุรกิจ ยกตัวอย่างเช่น “มรรคการตลาด” ซึ่งซุนวูได้กล่าวถึงเรื่องมรรคในบทที่ 1 ว่าด้วยการประเมินสถานการณ์ อีกทั้งยังให้ความสำคัญกับเรื่อง “มรรค” มาเป็นอันดับหนึ่ง นักการตลาดได้นำมรรควิธีของซุนวูมาใช้ในการทำธุรกิจ และกลายเป็นที่มาของ “มรรคทางการตลาด” ตัวอย่างธุรกิจที่นำเรื่องมรรคมาใช้ก็คือ “อริรินทร์ ตรีช่อวิทยา” เจ้าของเฟรนไชส์แฉก้วยธัญพืช ที่ให้ความสำคัญกับมิตรภาพควบคู่ไปกับการแสวงหากำไร อีกทั้งการแสดงออกที่แสดงถึงความจริงใจที่มีต่อลูกค้า โดยการขายสินค้าที่ดีมีคุณภาพ รวมไปถึงการบริการที่ประทับใจ และเขายังรู้ถึงพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ไม่ต้องการความจำเจ จึงมีการผลิตสินค้าตัวใหม่ออกมาเพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภค จากการดำเนินธุรกิจของนายอริรินทร์ ทำให้เขาเปรียบเสมือนเป็นแม่ทัพที่คอยบัญชาการรบ ถึงแม้ทุกวันนี้สาขาของแฉก้วยธัญพืชจะมีไม่ถึง 100 สาขา แต่การที่ธุรกิจนี้มีความซื่อสัตย์และจริงใจ และมีการดำเนินธุรกิจโดยใช้มรรคทางการตลาดเพื่อซื้อใจลูกค้า จึงถือได้ว่าธุรกิจแฉก้วยธัญพืชเป็นธุรกิจที่มีรากฐานที่มั่นคงอีกธุรกิจหนึ่ง

ทศ คณนาพร (2549) เขียนหนังสือเรื่อง “ซุนวูสอนพลิกเกมธุรกิจ” กล่าวถึง การนำหลักพิชัยสงครามมาประยุกต์เข้าสู่การทำธุรกิจ เรียกได้ว่าเปลี่ยนจากการทำสงครามสู้รบมาเป็นการทำสงครามกันในเรื่องของธุรกิจ โดยกลยุทธ์ต่าง ๆ นั้นจะถูกนำมาดัดแปลงตามวัตถุประสงค์และความต้องการของผู้ประกอบการ ยกตัวอย่างเช่น การนำกลยุทธ์โจมตีเมื่อพลังเพลอ ุกรบบแบบไม่คาดคิดมาใช้ ซึ่งจุดมุ่งหมายของซุนวูก็คือ โจมตีข้าศึกโดยที่ข้าศึกไม่รู้ตัว แต่ในด้านการค้านั้นจะหมายถึงการทำธุรกิจในสิ่งที่คนอื่นคิดไม่ถึงหรือไม่มีใครเคยทำมาก่อน ยกตัวอย่างเช่น ไตโดมอน กรุ๊ป ที่คนไทยรู้จักเป็นอย่างดีเพราะเป็นผู้เริ่มต้นอาหารประเภทบ๊ิงย่าง ถึงแม้จะมีร้านอาหารเปิดกิจการมากมาย แต่ได้

โดมมอนก็ยังคงรักษากิจการและสามารถทำรายได้เพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ เพราะด้วยความที่ร้านอาหารส่วนใหญ่ที่เพิ่งเปิดให้บริการเป็นประเภทลวกต้ม ทำให้โดมมอนที่เป็นร้านปิ้งย่างมีความแตกต่างจากคู่แข่ง และถึงแม้จะมีกิจการประเภทหมูกระทะเกิดขึ้น แต่กลุ่มลูกค้าให้การยอมรับโดมมอนมากกว่าหมูกระทะเพราะว่ามีความสะอาด มีระบบมาตรฐานจีเอ็มพี และ ISO 9001 : 2000 ซึ่งจากตัวอย่างข้างต้นถือเป็นการทำธุรกิจที่แตกต่างและคู่แข่งคาดไม่ถึง

อีกทั้งยังมีกลยุทธ์สร้างภาพลักษณ์ให้คล้ายตามซึ่งธนาคารกรุงไทยเป็นผู้นำเอากลยุทธ์นี้มาปรับใช้ และกลยุทธ์เลี้ยงจุดแข็งตีจุดอ่อน ซึ่งบริษัทเวิร์คพอยท์ เอ็นเตอร์เทนเมนท์เป็นผู้นำมาปรับใช้ในการดำเนินธุรกิจ

เปี่ยมศักดิ์ คุณากรประทีป (2550) เขียนหนังสือเรื่อง “ยุทธศาสตร์ขุนงู กลยุทธ์ไร้พ่ายในสงครามธุรกิจ” กล่าวถึง การนำยุทธพิชัยสงครามขุนงูมาประยุกต์ใช้ในธุรกิจระดับ SMEs ถึงแม้จะไม่ได้เอามาตีความครบทั้ง 13 บท แต่เป็นการนำเอาเนื้อหาสำคัญในบางบทที่สามารถนำมาเรียบเรียงและปรับใช้ได้ทันที ยกตัวอย่างเช่น “ไม่ควรทำศึกที่ใหญ่เกินตัว” คืออย่าลงทุนในธุรกิจที่ใหญ่เกินตัว ดังที่ขุนงูกล่าวไว้ในบทที่ 2 เรื่องของการทำศึก ที่ขุนงูเคยเตือนไว้ในบทเดียวกันว่า “อย่าใช้กองทัพทั้งหมดที่มีในการพิชิตศัตรู” ถ้ามองในด้านธุรกิจนั้น เหมือนกับการที่เราควรเริ่มทำธุรกิจจากเล็กๆ ก่อน จากนั้นค่อยขยายตัว เพราะหากผิดพลาดก็ยังสามารถแก้ไขได้ แต่ถ้าเริ่มต้นจากการทำธุรกิจใหญ่ๆเมื่อผิดพลาด โอกาสแก้ไขก็จะเหลือน้อยลง ยกตัวอย่างเช่น กรณีธุรกิจร้านอาหารสกายลาร์ค ภายใต้การนำของ คุณนิวัฒน์ พฤษ์วงษ์วาน ประธานบริษัท ไทย สกายลาร์ค จำกัด จากเมื่อ 17 ปีที่แล้วมีการเข้ามาลงทุนในไทย แต่มีการขาดทุนเป็นจำนวนมากเนื่องจากการลงทุนที่สูงเกินไป เขาจึงมองทะลุปัญหาและพบว่าธุรกิจจะไม่สามารถดำเนินไปได้หากยังคงมีต้นทุนที่สูง คุณนิวัฒน์จึงปรับเปลี่ยนจากภัตตาคารแบบหรูมาเป็นแบบฟู้ดคอร์ทตามศูนย์การค้าที่ใช้เงินลงทุนต่ำกว่ากันมาก แต่สามารถคืนทุนได้ในเวลาที่รวดเร็ว ทำให้สกายลาร์คกลายเป็นที่ยอมรับ และขยายสาขาไปอย่างรวดเร็ว อีกทั้งกลับกลายเป็นร้านอาหารขนาดเล็กที่สามารถอยู่รอดถึงร้านใหญ่ๆตามต่างประเทศจะไม่ประสบความสำเร็จก็ตาม จากตัวอย่างนี้ทำให้คำนึงถึงการดำเนินธุรกิจที่ไม่ควรเริ่มต้นใหญ่จนเกินตัว และถือเป็นแนวคิดหลักที่ควรคำนึงถึงเมื่อต้องการจะทำธุรกิจ

ภัทระ ฉลาดแพทย์ (2555) เขียนหนังสือเรื่อง “คัมภีร์บริหารคน บริหารธุรกิจแสนล้าน สไตล์ “เซเว่น อีเลฟเว่น”” กล่าวถึงความเป็นมาของเซเว่น อีเลฟเว่น พร้อมทั้งบอกถึงเบื้องหลังความสำเร็จของเซเว่น อีเลฟเว่น ทั้งในด้านการบริหารงาน บริหารคน เช่น สูตร 5-7-11 ที่เป็นเสมือนคัมภีร์หรือสูตรที่ใช้ในการบริหารคนของเซเว่นฯ เป็นต้น อีกทั้งอธิบายถึงแนวคิดและหลักการของผู้บริหารคนสำคัญ เช่น คุณก่อกศักดิ์ ไชยรัศมีศักดิ์ ที่ถือเป็นบุคคลสำคัญที่ทำให้เซเว่นฯ ประสบความสำเร็จมาจนถึงทุกวันนี้

2. เนื้อหาและความสำคัญของยุทธพิชัยสงครามซุนวู

2.1 ประวัติความเป็นมาของตำราพิชัยสงครามซุนวู

ซุนวูเป็นคนที่ก๊กฉี เกิดในปลายยุคชุนชิว บรรพบุรุษเป็นขุนนางและขุนศึกตำราพิชัยสงคราม เป็นมรดกที่ตระกูลเถียนถ่ายทอดให้ลูกหลาน ซึ่งซุนวูก็เป็นหนึ่งในผู้สืบทอดมรดกนี้ ทั้งยังได้ศึกษาวิชาโหราศาสตร์ควบคู่ไปด้วย จากนั้นซุนวูได้อพยพพวกรอบครัวหนีไปอยู่เชิงเขาเหลอฟูของก๊กอู๋ ซุนวูอาศัยอยู่ที่เชิงเขา และได้นำเอายุทธพิชัยสงครามมาวิเคราะห์และเขียนเรียบเรียงเป็นหมวดหมู่ จนกลายเป็นคัมภีร์พิชัยสงครามสิบสามบทที่เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง

บุตรชายคนเล็กของขุนนางก๊กอู๋ชื่อจื่อซีได้รับหน้าที่สร้างราชธานีแห่งใหม่ ได้พบกับซุนวู และทราบว่าซุนวูคือนักปราชญ์พิชัยสงครามที่เขียนคัมภีร์สิบสามบทเอาไว้ เมื่อจื่อซีสร้างกองทัพจู่จนแข็งแกร่งจึงต้องการนำทัพไปโจมตีก๊กอู๋จื่อซีจึงเสนอให้ซุนวูเป็นเสนาธิการกองทัพ

ซุนวูมีอาชีพสุริยาทำนอ่องได้ จึงออกจากบ้านพัก เดินทางไปเข้าเฝ้า เหนอลูผู้เป็นอ่องเห็นซุนวูแต่งกายคล้ายชวานา จึงไม่คิดว่าจะสามารถนำทัพไปพิชิตก๊กอู๋ได้ ซุนวูจึงถวายคัมภีร์ทั้งสิบสามบท แต่เหนอลูต้องการให้ซุนวูแสดงความสามารถว่าสามารถฝึกฝนทหารและนำทัพได้ ซุนวูจึงให้นางสนมและสาวใช้ในวังมาฝึกรบ ซุนวูใช้เวลาเพียงแค่สองวันก็สามารถฝึกสตรีชาววังให้กลายเป็นกองทหารหญิงที่เข้มแข็งได้ เหนอลูจึงจำต้องแต่งตั้งซุนวูเป็นเสนาธิการทหาร ส่วนคัมภีร์พิชัยสงครามสิบสามบทนั้น เหนอลูนำไปซ่อนไว้ที่ปราสาท

ซุนวูนำทัพบุกโจมตีก๊กฉู่ในปี 37 โดยใช้กลยุทธ์ตามพิชัยสงครามเข้าโจมตี จนได้รับชัยชนะ สามารถชนะศึกใหญ่ห้าครั้งติดต่อกันโดยใช้กลยุทธ์ต่างๆ ส่งผลให้ชื่อเสียงของซุนวูโด่งดังมาก

หลังจากนั้นซุนวูขออำลาเหอหลูกลับชนบท เมื่อกลับไปถึง เพื่อนสนิทที่ชื่อชินแสกู่ยกุม่าเยี่ยมเยียน และชักชวนซุนวูให้ไปพำนักที่สำนักหุบเขาปีศาจในก๊กโฉว เพื่อใช้ชีวิตสงบสุขในชนบท ซุนวูจึงตัดสินใจเดินทางไปที่นั่น และทำการถ่ายถอดคัมภีร์พิชัยสงครามสิบสามบทให้ชินแสกู่กู่ คัมภีร์พิชัยสงครามสิบสามบทจึงสืบทอดเผยแพร่ต่อมาจวบจนทุกวันนี้

แม้ว่าซุนวูจะสิ้นไปกว่า 2,000 ปีแล้ว แต่พิชัยสงครามของเขาก็ยังคงเป็นที่รู้จักสืบเนื่องมาจนถึงปัจจุบัน ไม่เพียงแต่เฉพาะในประเทศจีน แม้แต่ประเทศญี่ปุ่นก็ยังมี การเปิดสอนวิชาเกี่ยวกับพิชัยสงครามในยุคโชกุนโทกุกาวา ส่งผลให้มีผู้ค้นคว้าตีความยุทธพิชัยสงครามอย่างจริงจังกว่า 50 ราย เช่น รายนาม่า ฮายาชิ ผู้เขียนหนังสือ “อธิบายซุนวู” ในประเทศไทยนั้น มีการแปลจากต้นฉบับภาษาจีนและจัดพิมพ์เป็นครั้งแรกโดย คุณเสถียร วีรกุล ชื่อว่า “ตำราพิชัยสงครามซุนวู” ซึ่งได้รับความสนใจอย่างกว้างขวาง

2.2 ยุทธพิชัยสงคราม 13 บท

ยุทธพิชัยสงครามซุนวูที่มีทั้งหมด 13 บทนี้ เป็นการยกเอาเฉพาะตัวบทที่สำคัญในแต่ละหัวข้อ โดยที่ไม่ได้ยกมาทั้งหมด

2.2.1 การวางแผนการในเบื้องต้น

“ปราชญ์ซุนวูกล่าวว่า การรณรงค์สงครามเป็นงานใหญ่ของประเทศชาติ เป็นจุดความเป็ ความตายเป็นวิถีทางอันนำไปสู่ความยืนยงคงอยู่หรือดับสูญหายนะ พึงพิจารณาพิเคราะห์ถึงหนทางที่เดียว

ฉะนั้นจึงวินิจฉัยด้วยกรณีกิจ 5 ประการ เปรียบถึงภาวะต่างๆเพื่อทราบความจริง กล่าวคือ 1.ธรรม¹ 2.ดินฟ้าอากาศ 3.ภูมิประเทศ 4.ขุนพล 5.ระเบียบวินัย

กรณีกิจ 5 ประการนี้ แม่ทัพนายกองย่อมรู้ที่อยู่ทั่วกัน แต่ทว่าผู้รู้จริงจึงชนะ ผู้รู้ไม่จริงย่อมปราชัย

ยุทธศาสตร์คือ วิชาเล่ห์เหลี่ยมแต่มีคุณ เพราะฉะนั้น เมื่อเรามีสามารถจริง พึงแสดงให้เห็นว่า เราไม่มีความสามารถเลย”

¹ ธรรม คือ สิ่งที่ทำให้ราษฎรกับฝ่ายปกครองมีเจตนารมณ์ร่วมกัน สามารถร่วมกันร่วมตายกันได้โดยไม่กลัวภัยอันตรายใดๆ

“ซุนวูได้กล่าวไว้ว่า สงครามมีความสำคัญมาก มีผลต่อความเป็นอยู่ของประเทศชาติ เพราะฉะนั้นเมื่อจะทำสงครามควรคิดและวิเคราะห์ให้ดี โดยสามารถวิเคราะห์จากปัจจัยห้าประการ คือ คุณธรรม ลมฟ้าอากาศ ภูมิประเทศ แม่ทัพ กฎระเบียบ ผู้ที่เป็นแม่ทัพล้วนทราบถึงปัจจัยทั้งห้านี้ เป็นอย่างดี แต่ถ้าไม่สามารถนำไปใช้ได้จริงก็ไม่สามารถเอาชนะในการทำสงครามได้ในการทำสงครามนั้นควรมีการใช้เล่ห์เหลี่ยมหลอกล่อข้าศึกเช่น ต่อให้เรามีความสามารถ ก็ให้ทำเหมือนไม่มีเป็นต้น”

2.2.2 การดำเนินสงคราม

“ปราชญ์ซุนวูกกล่าวว่า การนำพลเข้าโรมันกัน หลักสำคัญคือ รีบคว้าเอาชัยชนะเสียในเร็ววัน ถ้าปล่อยให้การรบยืดเยื้อแล้ว อาวุธยุทโธปกรณ์จะลดความคมกล้า ขวัญทหารนับวันจะเสื่อมทราม เมื่อคิดจะโหมเข้าหักเมือง กำลังรีพลก็อ่อนเปลี้ยแล้ว กองทัพต้องติดศึกอยู่นานวันฉะนี้ การคลังของประเทศก็จะเข้าตาจน

เพราะฉะนั้น การทำสงครามต้องรีบกำชัยชนะเผด็จศึกในเร็ววัน ไม่ควรเน้นซำอยู่ ฉะนั้น ซุนวูผู้รอบรู้การศึกก็คือ วีรบุรุษผู้กำความเป็นความตายของผองนิกร และผู้แบกไว้ซึ่งภาระอันจะยังความร่มเย็นหรือทุกข์เข็ญแก่ประเทศชาตินั้นแล”

“ซุนวูได้กล่าวไว้ว่า ในการยกทัพไปทำสงครามนั้น ควรรบให้ชนะโดยเร็วอย่าปล่อยให้ยืดเยื้อ เพราะจะมีแต่ผลเสีย ต้องสูญเสียทั้งกำลังพล กำลังวัตถุ และกำลังทรัพย์ ดังนั้นการรบเพื่อให้ได้รับชัยชนะอย่างรวดเร็วนั้นจึงขึ้นอยู่กับแม่ทัพว่าจะสามารถนำความสงบสุขหรือความทุกข์ยากมาสู่ประเทศชาติ”

2.2.3 ยุทธโบาย

“ปราชญ์ซุนวูกกล่าวว่า การชนะร้อยทั้งร้อย มิใช่วิธีอันประเสริฐแท้ แต่ชนะโดยไม่ต้องรบเลย จึงถือว่าเป็นวิธีอันวิเศษยิ่ง

วิธีหยั่งรู้ชัยชนะมีอยู่ 5 ประการ เช่น รู้ว่าควรรบไม่ควรรบเพียงใด ผู้นั้นชนะ, เตรียมพร้อมเสมอ เพื่อคอยโอกาสหละหลวมของศัตรู ผู้นั้นชนะเป็นต้น

เพราะฉะนั้น จึงกล่าวได้ว่า หากรู้เขารู้เรา แม้นรบกันตั้งร้อยครั้งก็ไม่มีอันตรายอันใด ถ้าไม่รู้เขาแต่รู้เพียงตัวเรา แพ้ชนะย่อมกำกั่งอยู่ หากไม่รู้ในตัวเขาตัวเราเสียเลย ก็จะต้องพราชัยทุกครั้งที่มี การยุทธนั้นแล”

“ซุนวูได้กล่าวไว้ว่า ในการทำศึกสงครามนั้นการเอาชนะข้าศึกได้โดยไม่ต้องรบถือเป็นวิธีที่ดีที่สุด ตามหลักแล้วมีวิธีลวงรู้ชัยชนะอยู่ 5 ประการ ยกตัวอย่างเช่น ผู้ชนะจะรู้ว่าเวลาไหนควรรบ เวลาไหนไม่ควรรบและมีการเตรียมความพร้อมอยู่เสมอเพื่อรอคอยโอกาสพลัดพลั้งของศัตรู เป็นต้น

ดังนั้น จึงกล่าวได้ว่า ในการรบนั้น ถ้ารู้เขารู้เรา ต่อให้รบกันร้อยครั้งก็จะไม่แพ้ ถ้าไม่รู้เขาแต่รู้เรา จะแพ้หรือชนะมีโอกาสเท่ากัน แต่ถ้าไม่รู้เขาไม่รู้เรา รบกี่ครั้งก็แพ้”

2.2.4 ลักษณะการยุทธ

“ปราชญ์ซุนวูกล่าวว่าผู้เชี่ยวชาญการศึก แม้อาจจะสร้างความเกรียงไกรแก่ตนเอง แต่ไม่สามารถทำให้ข้าศึกจะต้องอยู่ในฐานะเอาชนะได้ จึงกล่าวได้ว่า อันชัยชนะนั้น เราอาจหยั่งรู้ แต่ไม่สามารถจะสร้างขึ้น

หลักยุทธศาสตร์มีว่า 1.ศึกษาภูมิประเทศ 2.การคำนวณความสั้นยาวแห่งยุทธบริเวณ 3.การวางอัตรพลรบ 4.การหาจุดศูนย์ถ่วงแห่งกำลัง 5.สู่ความมีชัยอันลักษณะพื้นภูมิทำให้เกิดการคำนวณ การคำนวณทำให้มีการวางอัตรพลรบ การวางอัตรพลรบทำให้เกิดความมีชัยในที่สุด”

“ซุนวูได้กล่าวไว้ว่าแม่ทัพที่เชี่ยวชาญในการทำศึกสามารถล่วงรู้หนทางในการชนะสงคราม จำเป็นต้องรู้หลักการศึกมีห้าปัจจัยคือ 1.วินิจฉัย² 2.คำนวณ 3.ปริมาณ 4.เปรียบเทียบ 5.ชัยชนะ”

2.2.5 ยุทธานุภาพ

“ปราชญ์ซุนวูกล่าวว่าการปกครองทหารจำนวนมากได้ตั้งคนจำนวนน้อย ก็ด้วยระเบียบการจัดการกองรบ, กองทัพหนึ่งซึ่งก่อปรด้วยพลรบมากมาย แต่อาจบัญชาให้รบข้าศึกได้โดยไม่เปลืองพลอันนั้น ก็ด้วยรู้จักวิธีรบซึ่งหน้าและวิธีรบพลิกแพลง

กองทัพรุกพุ่งไปทางใด เสมือนหนึ่งกลิ้งหินเข้ากระทบไข่ เพราะรู้วิธีใช้กำลังอันแข็งแกร่งหลายจุดอ่อนแอของข้าศึกนั่นเอง, ความมีระเบียบหรือความวุ่นวาย เป็นเรื่องของการจัดพลรบ (ถ้าการจัดพลดีก็จะยังความมีระเบียบได้) ความฉลาดหรือความกล้า เป็นเรื่องของยุทธานุภาพ (ถ้าสถานการณ์ได้เปรียบแม้ทหารที่ฉลาดก็จะบังเกิดความกล้า) ความเข้มแข็งหรืออ่อนแอเป็นเรื่องของกระบวนศึก (ถ้ากระบวนศึกอยู่ในลักษณะดี ทหารที่อ่อนแอก็จะเข้มแข็งแกร่งกล้าขึ้น)”

²วินิจฉัย ในที่นี้หมายถึง การตรวจดูขนาดของพื้นที่หรือภูมิประเทศนั้นๆ

“ซุนวูได้กล่าวไว้ว่า การที่จะปกครองทหารจำนวนมาก ให้เหมือนปกครองจำนวนน้อย ก็ต้องมีการจัดการกำลังพล กองทัพที่มีไพร่พลมากแต่สามารถบัญชาการรบให้ชนะข้าศึกได้นั้น ก็ต้องรู้จักวิธีการรบทั้งแบบสามัญและแบบพิสดาร ดังเช่นการเอาหินทุ้มไข่ หรือที่เรียกว่าใช้จุดแข็งโจมตีจุดอ่อนนั่นเอง

กองทัพจะมีระเบียบหรือวุ่นวายนั้น ขึ้นอยู่กับการจัดกำลังพล ความฉลาดหรือความกล้า เป็นเรื่องของการใช้พละานุภาพหรือการที่แม่ทัพมีพลังที่ฮึกเหิม สามารถดึงพลังของตนมาทำให้ทหารมีความกล้าหาญมากขึ้นในสถานการณ์ที่กดดันและเสียเปรียบ ส่วนความเข้มแข็งหรืออ่อนแอขึ้นขึ้นอยู่กับบุคลิกในการรบ”

2.2.6 ความตื่นลึกลับหนาบาง

“ปราชญ์ซุนวูกกล่าวว่าผู้ถึงสมรรถภูมิคอยทัพข้าศึกก่อน กำลังย่อมสดชื่น ส่วนผู้ที่ถึงหลังและยังต้องเข้ารบด้วย ย่อมเหน็ดเหนื่อยอดโรย จึงผู้ชำนาญการศึกพึงคุมผู้อื่นหายอมอยู่ในฐานะให้ผู้อื่นคุมไม่ ด้วยเหตุนี้ ต้องพิจารณาสภาพเราสภาพเขา เพื่อให้รู้เชิงได้เชิงเสีย ต้องทำการสอดแนมเพื่อรู้เบาะแสการเคลื่อนไหวของข้าศึก ต้องวางกำลังทหารเพื่อรู้แดนเป็นแดนตาย และต้องพิศเหวี่ยงประลองดู เพื่อรู้ว่ากำลังของเราจุดไหนขาดเกินประการใด

“ซุนวูได้กล่าวไว้ว่า ผู้ที่มาถึงสนามรบก่อนข้าศึกย่อมได้เปรียบ เพราะฉะนั้นผู้ที่เชี่ยวชาญในการรบจึงมักที่จะไปถึงสนามรบก่อนเพื่อไม่ยอมให้ตนเองเสียเปรียบ เพราะฉะนั้นควรพิจารณาข้าศึกเสียก่อนเพื่อดูความเคลื่อนไหวและยุทธศาสตร์ของสนามรบ”

2.2.7 การสัประยุทธ์ชิงชัย

“ปราชญ์ซุนวูกกล่าวว่าอันการศึกนั้น เมื่อขุนพลระดมพลเรียงค่ายขัดตาทัพไว้ จะไม่มีอะไรยากยิ่งกว่าการดำเนินสัประยุทธ์ชิงชัย, ที่ว่ายากนั้นคือ จักต้องเปลี่ยนทางอ้อมให้เป็นทางลัด ขจัดความร้ายให้เป็นผลดี, เพราะฉะนั้น เพื่อจะให้เส้นทางเดินทัพของข้าศึกอ้อมหวกเวียน จึงต้องล่อด้วยอำมิสประโยชน์ ส่วนเราแม้จะเคลื่อนภายหลัง แต่ก็บรรลุจุดหมายได้ก่อน เช่นนี้ เรียกว่ารู้เงื่อนงำของความอ้อมลัดแล, อย่าไล่กระชั้นข้าศึกซึ่งทำที่ว่าแตกกระส่า อย่ากระหน่ำข้าศึกเมื่อเขาขวัญดีและเหี้ยมหาญ, นี่คือวิธีสัประยุทธ์แล”

“ซุนวูได้กล่าวไว้ว่าเมื่อยกทัพไปสัประยุทธ์กับข้าศึก สิ่งที่ยากที่สุดคือการช่วงชิงความได้เปรียบของข้าศึก การช่วงชิงความได้เปรียบนั้นมีทั้งด้านที่เป็นประโยชน์และเป็นภัย ในการ

สัประยุทธ์นั้น จะเอาชนะได้ต้องอาศัยเล่ห์เหลี่ยมกลอุบาย เคลื่อนทัพเมื่อได้ประโยชน์ กระจายพล หรือรวมกำลังเมื่อต้องพลิกแพลงตามสถานการณ์วิธีในการสัประยุทธ์นั้นอย่าประชิดข้าศึกที่ทำเหมือนเพลิงพลาและอย่าโจมตีเมื่อข้าศึกมีความพร้อมในด้านจิตใจ”

2.2.8 นานาวิการ

“ปราชญ์ซุนวูกล่าวว่าอันการศึกนั้น เมื่อขุนพลได้รับแต่งตั้งจากกษัตริย์ และระดมพลชุมนุมทัพแล้ว

อย่าได้ตั้งค่ายในที่ทุรลักษณะ, ความผูกพันไมตรีกับแว่นแคว้นซึ่งอยู่ทางแพร่ง, อย่าอ้อยอิ่งแช่ดวงในแดนทุรกันดาร, เมื่ออยู่ในที่ล้อมจงเร่งชวนขวยหาทางออก หากพลัดเข้าอยู่ในแดนตาย จงรีบเร่งพุ่มเทกำลังเข้าสู่รบ, บางวาระอาจไม่เดินทัพตามเส้นทางที่ควรเป็นไป, และอาจจะไม่ตีทัพข้าศึกบางกองบางหน่วย, เมื่อด่านของข้าศึกบางแห่งเราก็ไม่เข้าโจมตี, บางถิ่นบางที่ เราไม่เข้ายุทธแย้งซึ่งช่วยด้วย, บางครั้งพระบรมราชโองการก็ไม่พึงรับสนองเสมอไป เพราะฉะนั้นขุนพลแจ้งในคุณานุคุณแห่งนานาวิการ จึงนับได้ว่ารู้การศึก”

“ซุนวูได้กล่าวไว้ว่า หลักการทำศึกนั้น เมื่อแม่ทัพ จัดตั้งกองทัพ สิ่งทีกองทัพต้องดำเนินการคือ ในพื้นที่วิบาก อย่าตั้งค่าย, ในพื้นที่คาบเกี่ยว พึงผูกไมตรีประเทศเพื่อนบ้าน, ในพื้นที่กันดารตัดขาด อย่าหยุดทัพ, ในพื้นที่ข้าศึกโอบล้อมหากกล้าเข้าไป ให้รีบหนีออกโดยเร็ว ในพื้นที่มีมณะหากกล้าเข้าไป ให้สู้ตายเอาตัวรอด, เส้นทางบางสาย ไม่ควรเดินผ่าน, กองทัพบางกอง ไม่ควรเข้าตี, เมืองบางเมือง ไม่ควรบุกยึด, พื้นที่บางแห่ง ไม่ควรช่วงชิง, พระราชโองการบางอย่าง ไม่ควรรับสนอง

เช่นนั้นแล้ว หากแม่ทัพรู้จักใช้เก้าลักษณะนี้ จึงจะได้ชื่อว่าเป็นผู้รู้หลักในการทำศึกสงคราม”

2.2.9 การเดินทัพ

“ปราชญ์ซุนวูกล่าวว่าอันการคุมทัพและพินิจความศึกนั้น, ถ้าข้าศึกส่งเครื่องบรรณาการมาแสดงว่าต้องการพักรบ ถ้าทัพศึกยกมาตั้งรับอย่างฮึกเหิม แต่ตั้งอยู่นานวันโดยมิยุทธแย้งด้วย และก็ไม่ยกไปเสีย ความศึกเช่นนี้ พึงพิเคราะห์จงหนักแล

อันพลรบนั้น มิใช่สำคัญที่จำนวนมาก ถึงจะไม่มีกรรูกพิฆาตอันเกริกก้อง แต่รู้จักชุมนุมกำลังเป็นอย่างดี พิศเคราะห์ความศึกได้ถูกต้องแม่นยำและเข้ารอนรานข้าศึกได้ ก็เป็นเพียงพอแล้ว มีแต่ผู้คุมทัพที่ไร้ความคิดและหมิ่นศึกเท่านั้นที่ไม่แล้วต้องตกเป็นเชลยแน่นอน

ในเวลาปกติ คำสั่งของมุขบุรุษได้รับการปฏิบัติตามเป็นอย่างดี เมื่อฝึกสอน(วิชาการทหาร) แก่เหล่าพลกนิกรก็จักเลื่อมใส หากคำสั่งของมุขบุรุษมิได้รับการปฏิบัติอย่างครบถ้วนเมื่อฝึกสอนแก่เหล่าพลกนิกรเขาย่อมไม่เลื่อมใสเป็นธรรมดา ฉะนั้น การบังคับบัญชาซึ่งได้รับการปฏิบัติด้วยดีนั้น แสดงว่ามุขบุรุษได้รับความไว้วางใจจากหมู่ชนแล้ว”

“ขุนงูได้กล่าวไว้ว่าการบัญชาทัพเข้าเผชิญหน้ากับข้าศึกนั้น ต้องวินิจฉัยสภาพของข้าศึก เช่น ถ้าฝ่ายข้าศึกส่งเครื่องบรรณาการมา หมายถึงต้องการสงบศึก ในการทำสงครามนั้น ไม่ได้สำคัญที่จำนวนคนที่มี ถึงแม้จะมีกองทัพที่มีจำนวนพลไม่มาก แต่ถ้ารู้จักวิเคราะห์และวางแผนการทำศึกได้อย่างแม่นยำ ก็สามารถชนะฝ่ายข้าศึกได้

คำสั่งของผู้ที่เป็นผู้นำ เมื่อมีการบังคับบัญชาแล้วได้รับการยอมรับพร้อมทั้งพลกนิกรเต็มใจที่จะปฏิบัติตามนั้น ย่อมหมายถึงตัวผู้บังคับบัญชาได้รับความไว้วางใจจากเหล่าราษฎรโดยปราศจากข้อกังขา”

2.2.10 ลักษณะพื้นภูมิ

“ปราชญ์ขุนงูกล่าวว่าลักษณะพื้นภูมินั้น มีที่สัจจรสะดวก มีที่แขวน มีที่ยัน มีที่แคบ มีที่ค้ำชัน และมีที่คั่นไกล

อันลักษณะพื้นภูมินั้นเป็นเพียงอุปกรณ์ช่วยเหลือในการศึกษาเท่านั้น การพิเนิจวิเคราะห์การศึก และหาหนทางไปสู่ความมีชัย ตลอดจนการคำนวณความค้ำชันไกลใกล้เหล่านี้ จะเป็นคุณลักษณะโดยแท้ของผู้เป็นขุนพล

รู้หลักนี้และปฏิบัติต่อการยุทธ จึงจะชนะ ถ้าไม่รู้จักเข้าสัประยุทธ์จักต้องพ่ายแพ้แน่นอน ฉะนั้นเมื่อวิเคราะห์ตามหลักยุทธศาสตร์ว่าจักต้องชนะ แม้มุขบุรุษจะกล่าวว่าย่ารบ ก็พึงรบเถิด ถ้าพิเคราะห์ผ่านหลักยุทธศาสตร์เห็นว่าไม่มีท่าทีจะเอาชนะได้ แม้มุขบุรุษจะบัญชาให้รบ ก็อย่าได้รบเลย”

“ซุนวูได้กล่าวไว้ว่าภูมิประเทศนั้นแบ่งได้เป็นหกลักษณะคือ พื้นที่สะดวก³ พื้นที่กั๊ก พื้นที่ประจัน พื้นที่ช่องแคบ⁴ พื้นที่ค้ำขัน พื้นที่ห่างไกล ทั้งหกประการนี้ คือหลักการใช้ลักษณะภูมิประเทศให้เกิดประโยชน์ เป็นหน้าที่สำคัญที่แม่ทัพจะต้องเอาใจใส่

เมื่อพิจารณาตามลักษณะภูมิประเทศแล้วรู้วิธีการรบว่าจะชนะ ก็ให้ทำการรบถึงแม้แม่ทัพจะไม่ได้บอกคำสั่งก็ตาม แต่เมื่อรู้วิธีการรบว่าจะแพ้ ต่อให้แม่ทัพบัญชาการรบ ก็ไม่ควรรบ”

2.2.11 นวภูมิ

“ปราชญ์ซุนวูกกล่าวว่าพื้นภูมิในการทำศึกนั้นมีอุทัจจภูมิ, ลหุภูมิ, อุกฤษฏ์ภูมิ, สัจจภูมิ, มรรคภูมิ, ครุภูมิ, ทุรภูมิ, บัญชรภูมิ, มรณภูมิ

ในการทำศึกสำคัญที่ทำได้สมควรน้อยไปตามรูปรอยที่ข้าศึกมุ่งหมายไว้ ครั้นได้ก็พร้อมกำลังพุ่งเข้าทำลายยังจุดเดียว

เพราะฉะนั้นหะแรกจะดูประหนึ่งสาวพรหมจารี ครั้นแล้วก็เป็นเช่นกระต่ายที่รอดขायแล้วหาทันทีที่ข้าศึกจะปิดป้องไม่”

“ซุนวูได้กล่าวไว้ว่าหลักแบ่งการทำศึกนั้น ได้แบ่งยุทธภูมิเป็นเก้าลักษณะคือ ยุทธภูมิแตกซ่าน (รบในดินแดนตน) ยุทธภูมิชายขอบ(รบในดินแดนข้าศึก) ยุทธภูมิช่วงชิง(ดินแดนที่ทั้งเราและข้าศึกยึดได้แล้วจะได้เปรียบอีกฝ่าย) ยุทธภูมิเปิดรับ(ดินแดนที่เราและข้าศึกเข้าถึงได้สะดวก) ยุทธภูมิไมตรี (ดินแดนเชื่อมอาณาเขตสามฝ่าย ใครยึดก่อนผูกมิตรได้หลายประเทศ) ยุทธภูมิสาหัส(ทิ้งหลายเมืองอยู่เบื้องหลัง) ยุทธภูมิวิบาก(ดินแดนซึ่งเดินทางลำบาก) ยุทธภูมิโอบล้อม(ดินแดนซึ่งทางเข้าแคบทางถอยวากวน) และยุทธภูมิมรณะ(ดินแดนซึ่งต้องรุกสุดกำลังจึงจะพ้นภัย หาไม่แล้วจักพ่ายแพ้ถึงชีวิต)

ในการทำสงครามนั้น สำคัญที่ต้องรวบรวมกำลังให้เข้มแข็ง บุกทะลวงข้าศึกในจุดเดียว

ในตอนแรกให้สงบเยือกเย็นเหมือนสาวพรหมจารี เพื่อหลอกข้าศึกให้ตายใจ เมื่อข้าศึกเปิดเผยจุดอ่อน จึงโจมตีด้วยความรวดเร็ว ข้าศึกก็จะไม่อาจต้านทานได้ทัน”

³ พื้นที่สะดวก ในที่นี้หมายถึง พื้นที่ๆสามารถเข้าไปได้โดยง่าย และสะดวกต่อการลำเลียงเสบียงเพื่อให้ได้เปรียบฝ่ายตรงข้าม

⁴ พื้นที่ช่องแคบ ในที่นี้หมายถึง พื้นที่ๆเราควรยึดก่อน แล้ววางกำลังปิดช่องแคบให้แน่นหนา

2.2.12 พิษาคด้วยเพลิง

“ปราชญ์ซุนวูกำลังกล่าวว่าการใช้เพลิงต้องมีกรณีแวดล้อมเหมาะสม และเครื่องอุปกรณ์เชื้อเพลิงจะต้องเตรียมไว้พร้อม

เพราะฉะนั้น ผู้ที่ใช้เพลิงประกอบการโจมตี จึงสัมฤทธิ์ผลแน่ชัด ส่วนวิธีปล่อยน้ำเข้าช่วยทำลาย เพียงแต่เพิ่มพูนกำลังให้ยิ่งใหญ่ ด้วยว่าน้ำนั้นตัดทางคมนาคมของข้าศึกได้ แต่ไม่อาจบดขยี้ข้าศึกให้แหลกลาญไป”

“ซุนวูได้กล่าวไว้ว่า การโจมตีด้วยเพลิงนั้น ต้องดูเงื่อนไข โอกาส อีกทั้งเตรียมอุปกรณ์ให้พร้อม ดุลม ฟ้าอากาศ พิจารณาวินเวลา การใช้เพลิงเข้าช่วยในการโจมตีนั้น จะทำให้เห็นผลเด็ดขาด ส่วนน้ำนั้นอาจจะสามารถตัดกำลังข้าศึกได้ แต่ไม่สามารถทำลายกำลังข้าศึกให้พ่ายแพ้โดยสิ้นเชิงได้ เหมือนการโจมตีด้วยเพลิง

2.2.13 การใช้จารชน

“ปราชญ์ซุนวูกำลังกล่าวว่าการที่จะล่วงรู้ถึงความในของข้าศึกนั้น จงอย่าถือเอาจากอุบัติเหตุหรือเทพยดาอารักษ์ อย่าคาดคะเนจากปรากฏการณ์หรือลางเหตุเพียงผิวเผิน อย่าพิสุจน์จากมุกมฉกโคจรแห่งวิถีดาวเดือน จำเป็นต้องรู้จากบุคคลจึงจะนับว่ารู้ความในของข้าศึกอย่างแท้จริง

ดังนั้นการใช้จารชนจึงมีห้าประเภท กล่าวคือ จารชนจากพื้นเมือง จารชนไส้ศึก จารชนซ่อน จารชนฝ่าความตาย และจารชนผู้กลับเป็น, ผู้ใช้จารชนทั้งห้าพร้อมกันตามรูปการ ซึ่งทำให้ข้าศึกมืดแปดด้าน ไม่รู้ความแยะบยลของเราอันดุจปฎิหาริย์ของเทพเจ้า ฟังนับได้ว่าเป็นบุรุษแก้วแห่งพสกนิกรและประมุขของชาติทีเดียว”

“ซุนวูได้กล่าวไว้ว่า สาเหตุที่ประมุขและแม่ทัพสามารถชนะศึกได้ทุกครั้ง ก็เพราะรู้จักข้าศึกก่อน การที่รู้จักข้าศึกก่อน จะรู้ได้จากคนที่รู้สภาพของข้าศึก ไม่ใช่ผีสังเทวดาหรือว่าเหตุการณ์ในอดีต

ลักษณะของจารชนมีอยู่ห้าลักษณะคือ จารชนพื้นเมือง จารชนไส้ศึก จารชนสองหน้า⁵ จารชนตาย จารชนเป็น ถ้าใช้จารชนทั้งห้านี้พร้อมกัน จะทำให้ข้าศึกไม่สามารถรับรู้ถึงฝ่ายเราได้ประมุขหรือแม่ทัพนั้นสามารถทำให้แบายลที่สุดโดยใช้คนที่ฉลาดหลักแหลมมาเป็นจารชน การใช้จารชนถือเป็นสิ่งสำคัญในการทำศึก ซึ่งกองทัพนั้นจะต้องพึงพาก่อนที่จะทำการเคลื่อนไหว

2.3 ตัวอย่างการนำกลยุทธ์ยุทธพิชัยไปใช้ในการทำสงคราม

2.3.1 การนำบทที่ 1 การวางแผนการในเบื้องต้น มาเป็นตัวอย่างในการทำศึกสมัยราชวงศ์จิ้น

จากบทที่ 1 ว่าด้วยการประเมณศึกนั้น ตัวอย่างในการทำศึกอยู่ในสมัยราชวงศ์จิ้น แม่ทัพสี่เอ่ของแคว้นฉินยกทัพจะมาตีแคว้นเอียน แต่ถูกหมู่หรงหนงของแคว้นเอียนตีทัพหน้าแตกไป แต่หมู่หรงหนงไม่ได้ตามไปตีต่อเพราะคิดว่ากองกำลังของตนคงไม่พอ ถึงแม้ว่าฝ่ายตนกำลังได้เปรียบก็ตาม ในขณะที่ฝ่ายตรงข้ามกลับมองว่าหมู่หรงหนงนั้นโง่เขลา แต่เมื่อตักตึกหมู่หรงหนงได้ยกทัพใหญ่เข้าโจมตีกองทัพของแคว้นฉินจนย่อยยับ นี่คือกลยุทธ์

“เมื่อจะรุก พึงแสดงว่านิ่งเฉย” ซึ่งสอดคล้องกับบทที่ 1 ในประเด็นของแม่ทัพ ที่มีสติปัญญา และเรื่องของกฎ ที่มีการจัดระบบกำลังพลที่สามารถทำให้กองทัพเดินหน้าไปสู่ชัยชนะ

2.3.2 การนำบทที่ 3 ยุทธโรบาย มาเป็นตัวอย่างในการทำศึกในสมัยราชวงศ์สุย

สุย-หยางตั้งยกทัพขึ้นเหนือไปปราบกบฏ แต่ถูกขุนพลแคว้นกุเจียะใช้กำลังนับแสนปิดล้อม หลี่ซื่อหมิงยกทหารมาช่วย แต่รู้ว่ามีกำลังน้อยกว่ามาก จึงวางแผนกระจายทหารออกเป็นหน้ากระดาน เรียงยาวหลายสิบลี้ ยกระงสะโบกไปมามากมาย ให้ทหารโห่ร้องเสียงดัง และลั่นกลองรบเสียงดังสนั่น ฝ่ายหน่วยลาดตระเวนแคว้นกุเจียะ เห็นดังนั้นก็นึกว่าอีกฝ่ายยกทหารมานับแสนคน จึงรีบไปรายงานเขอหัน เขอหันตกใจกลัวจึงสั่งถอยทัพทันที ทำให้สุยหยางตีรอดมาได้โดยไม่ต้องใช้กำลังเข้าโจมตีเลย นี่คือ “ผู้ชำนาญศึกจักสามารถสยบข้าศึกได้โดยมิต้องรบ”

⁵

จารชนสองหน้า คือ การวางแผนใช้คนของข้าศึกมาเป็นจารชน

3. การประยุกต์ใช้และตีความยุทธพิชัยสงครามซุนวูกับการทำธุรกิจ

ตำราพิชัยสงครามซุนวูไม่ได้ถูกจำกัดให้ใช้ในด้านการทหารเท่านั้น แต่สามารถนำมาประยุกต์ใช้ในด้านธุรกิจ เพื่อต่อยอดและช่วยส่งเสริมให้ธุรกิจนั้นประสบความสำเร็จมากยิ่งขึ้น และเพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ภายใต้การแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้นในปัจจุบัน

3.1 ลักษณะสำคัญที่ทำให้มีการนำยุทธพิชัยสงครามซุนวูไปใช้ในการทำธุรกิจ

3.1.1 สามารถนำมาเป็นกลยุทธ์ในการทำธุรกิจ

ความหมายของคำว่ากลยุทธ์ในทางการทหาร คือ ศิลปะของแม่ทัพ ที่เกี่ยวเนื่องกับการวางแผนในการรบ ทั้งในด้านของกำลังพลและทรัพยากร เพื่อให้ได้รับชัยชนะจากการทำสงคราม

ความหมายของคำว่ากลยุทธ์ในทางการตลาดคือ กลวิธีหรือวิธีการที่องค์กรสร้างขึ้นเพื่อเป็นเครื่องมือในการต่อสู้กับบริษัทคู่แข่งและเพื่อความสำเร็จขององค์กร (เปี่ยมศักดิ์ คุณากรประทีป, 2548 : 9)

สำหรับยุทธพิชัยสงครามสิ่งที่คล้ายกันและสามารถนำมาประยุกต์ใช้ด้วยกันได้ระหว่างการทำสงครามกับการทำธุรกิจก็คือ การให้ความสำคัญในเรื่องของความคิด การวางแผน ควบคู่ไปกับการปฏิบัติเพื่อนำไปสู่ความสำเร็จ โดยที่ไม่ได้ให้ความสำคัญกับการกระทำเพียงอย่างเดียว ตามยุทธพิชัยสงครามซุนวูที่ไม่ได้นำเสนอกลยุทธ์แต่เฉพาะในเชิงเทคนิคเท่านั้น แต่อย่างยิ่งเสนอในภาคความคิดอีกด้วย เห็นได้การทำธุรกิจในทุกวันนี้ ไม่ได้แข่งขันกันในด้านราคา สินค้าและบริการเท่านั้น สิ่งที่เป็นตัวแปรสำคัญและเป็นศูนย์กลางในการทำธุรกิจก็คือลูกค้า จึงมีการคิดค้นกลยุทธ์ต่างๆเพื่อสร้างความสำเร็จได้เปรียบในการทำธุรกิจ เช่น การมอบส่วนลดหรือสิทธิพิเศษ เป็นต้น

3.1.2 สามารถนำมาเป็นแนวคิดสำคัญในการบริหารจัดการธุรกิจ

การทำธุรกิจในทุกวันนี้ไม่ได้เป็นแค่กระบวนการง่าย ๆ อีกต่อไป เนื่องจากการแข่งขันที่สูงขึ้นของตลาดโลก ทำให้เกิดกระบวนการทางความคิดก่อนนำไปสู่การปฏิบัติ ดังที่ได้กล่าวไปข้างต้นว่าตามหลักยุทธพิชัยสงครามซุนวูไม่ได้เน้นที่การปฏิบัติอย่างเดียว แต่เน้นที่ความคิดและการวางแผน

ล่วงหน้าควบคู่ไปด้วย ซึ่งสุดท้ายแล้วกระบวนการคิดเหล่านั้นสามารถนำมาเป็นรากฐานความคิดในการทำธุรกิจได้

3.1.3 ตำรายุทธพิชัยสงครามซุนวูมีเนื้อหาที่สั้นและกระชับ

ตำรายุทธพิชัยซุนวูมีเนื้อหาในแต่ละบทที่สั้นและชัดเจน ทำให้สามารถจดจำได้ง่าย และมีลักษณะที่คล้ายกับสุภาษิตคำคมที่คนนิยม ทำให้สามารถตีความได้ง่าย ตีความได้หลากหลาย นำไปใช้ได้ง่ายและสามารถนำไปใช้ได้อย่างกว้างขวาง อีกทั้งยังมีความสละสลวยทางภาษาอีกด้วย ลักษณะสำคัญเหล่านี้ทำให้ยุทธพิชัยสงครามซุนวูถูกนำมาใช้อย่างแพร่หลายมาจนถึงปัจจุบัน

3.1.4 อิทธิพลของเจ้าของกิจการและผู้นำองค์กรธุรกิจเชื้อสายจีน

เนื่องจากว่าองค์กรธุรกิจส่วนใหญ่ในโลกโดยมากมีเชื้อสายจีน และในปัจจุบันนี้ธุรกิจของจีนมีการพัฒนาที่ก้าวกระโดดและประสบความสำเร็จเป็นจำนวนมาก จากการประสบความสำเร็จของเจ้าของกิจการและผู้นำองค์กรธุรกิจเชื้อสายจีนนั้น อาจเป็นปัจจัยที่ทำให้คนหันมาสนใจกลยุทธ์หรือแนวคิดของคนเหล่านี้ ซึ่งส่วนหนึ่งได้แสดงให้เห็นว่าคนเหล่านี้เอาแนวคิดซุนวูไปใช้ จึงกลายเป็นที่สนใจว่าเทคนิคความคิดแบบจีนสามารถกลายเป็นที่สนใจในระดับสากลได้ผ่านการนำมาใช้ของเจ้าของกิจการและผู้นำองค์กรธุรกิจเชื้อสายจีน โดยเฉพาะในแถบเอเชีย

3.2 การวิเคราะห์เปรียบเทียบการประยุกต์หลักการ 13 บทจากการทำสงครามมาสู่การทำธุรกิจ โดยเลือกมาเฉพาะข้อที่สำคัญพร้อมการยกตัวอย่างที่สอดคล้องกัน

3.2.1 บทที่ 1 การวางแผนการในเบื้องต้น “ข้าศึกแข็งพึงหลีกเลี่ยง” หมายความว่า การเลี่ยงปะทะจุดแข็งของคู่แข่ง และเข้าตีในจุดอ่อนของข้าศึก เพื่อสงวนกำลังและยุทธปัจจัยของเราไม่ให้เสียไปโดยเปล่าประโยชน์ อีกทั้งยังสามารถโจมตีข้าศึกให้เกิดความเสียหายได้อีกด้วย

ความหมายในด้านการทำธุรกิจนั้น ไม่ควรโจมตีคู่แข่งที่แข็งแกร่งกว่าโดยขาดการประเมินไว้ก่อน เพราะจะเหมือนเป็นการนำไม้ซีกไปตัดไม้ซุงนอกจากจะทำให้ธุรกิจไม่ประสบความสำเร็จแล้ว ยังส่งผลกระทบต่อการค้าเงินธุรกิจในระยะยาวอีกด้วย

ยกตัวอย่างเช่น ในทุกวันนี้เซเว่นฯถูกมองว่าเป็นสิ่งที่ทำให้ร้านโชห่วยลำบาก เนื่องจากคนเลือกที่จะซื้อของในเซเว่นฯมากกว่าโดยมาจากหลายๆปัจจัย แต่สิ่งหนึ่งที่เป็นเหมือนจุดแข็งของร้านโชห่วยที่เซเว่นฯสู้ไม่ได้ก็คือเรื่องของราคาที่ถูกกว่า แต่ที่เป็นจุดอ่อนของร้านโชห่วยก็คือ ประเภทหรือชนิดของสินค้าที่มีอย่างจำกัด ตัวอย่างที่สะท้อนให้เห็นการนำกลยุทธ์นี้ไปประยุกต์ใช้อย่างชัดเจนก็คือ บทสัมภาษณ์ของคุณก่อกศักดิ์ ไชยรัศมีศักดิ์ ผู้นำสูงสุดขององค์กรเซเว่น อีเลฟเว่น ผู้เป็นบุคคลที่ชอบศึกษาเกี่ยวกับวรรณกรรมจีนและปรัชญาจีน จนสามารถนำมาใช้เป็นกลยุทธ์ในการบริหารธุรกิจ คุณก่อกศักดิ์เคยให้สัมภาษณ์ไว้ว่า “ร้านเซเว่นฯไม่ได้แข่งกับโชห่วย และสินค้าในร้านเราขายแพงที่สุดในประเทศ ขายแพงกว่าร้านโชห่วยทั่วไป สินค้าที่เรามีก็ไม่เหมือนกับโชห่วย หรืออย่างเครื่องสำอางเราขาย แต่โชห่วยไม่ได้ขาย เซเว่นฯเน้นขายอาหาร-เครื่องดื่ม แต่โชห่วยไม่มี เราเปลี่ยนมาเป็นร้านอิมสะดวก ไม่ใช่ร้านสะดวกซื้อ” (ภัทรระ ฉลาดแพทย์, 2555 : 67) จากที่คุณก่อกศักดิ์ได้กล่าวมาข้างต้น ทำให้รู้ว่า ในด้านของเซเว่นฯนั้นรู้ถึงจุดอ่อนของตนเองดี จึงได้เลือกที่จะเพิ่มประเภทของสินค้าให้หลากหลายและแตกต่างจากร้านโชห่วย เพราะฉะนั้นเซเว่นฯจึงได้ให้ความสำคัญไปที่อาหารและเครื่องดื่มแทนที่จะเป็นสินค้าทั่วไปแบบร้านโชห่วย

“เราเลือกขายแต่สินค้าที่มีคุณภาพ อีกทั้งเรายังจัดวางสินค้าเป็นหมวดหมู่เพื่อให้ลูกค้าเลือกหาได้สะดวก” และจากบทสัมภาษณ์นี้ แสดงให้เห็นถึงการรู้เท่าทันคู่แข่ง เพราะจากความเป็นจริงแล้วการจัดประเภทสินค้าของร้านโชห่วยนั้นไม่เป็นสัดส่วน เมื่อเซเว่นฯหันมาให้ความสำคัญในจุดนี้ ร้านโชห่วยย่อมสู้เซเว่นฯไม่ได้แน่นอน

จากตัวอย่างนี้ แสดงให้เห็นถึงการรู้จักเรียนรู้คู่แข่งของเซเว่น อีเลฟเว่น เมื่อเรียนรู้แล้วก็รู้จักที่จะนำมาปรับใช้เพื่อพัฒนาองค์กรของตนได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงยังเป็นการซ่อนจุดอ่อนที่ตนเองมี เพื่อไม่ให้เสียเปรียบร้านคู่แข่ง อีกสิ่งหนึ่งที่ทำให้เซเว่นฯแตกต่างจากร้านโชห่วยทั่วไปอย่างเห็นได้ชัดก็คือ การที่เซเว่น อีเลฟเว่นเปิดให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง

3.2.2 บทที่ 2 เรื่องการดำเนินสงคราม “อย่าใช้กองทัพทั้งหมดที่ในการพิชิตศัตรู” หมายความว่า ในการทำศึกนั้น ควรแบ่งกองทัพกำลังพลไว้บ้างและเข้าตีข้าศึกที่คิดว่าจะชนะได้ก่อน เพื่อที่ กำลังพลจะได้ไม่เหนื่อยจนเกินไป

ความหมายในด้านการทำธุรกิจ ธุรกิจ SMEs นั้นเปรียบเสมือนเป็นกองทัพที่สามารถอยู่ได้ เพราะเงินทุน เหมือนกองทัพที่สามารถอยู่ได้เพราะปัจจัยต่างๆ ฉะนั้นในการลงทุน ไม่ควรใช้เงินทุน ทั้งหมดในการลงทุน เนื่องจากจะตกอยู่ในความเสี่ยงแล้ว ยังทำให้ไม่มีเงินทุนสำรองไว้สำหรับแก้ไขปัญหาอีกด้วย

ยกตัวอย่างเช่น ในกรณีของเซเว่น อีเลฟเว่น ที่มีหลักการบริหารที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว เนื่องมาจากการที่มีสาขาเป็นจำนวนมาก พร้อมทั้งเปิดให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง ส่งผลให้การควบคุมดูแลกิจการในด้านต่างๆทั้งพนักงานหรือว่าประเภทของสินค้า ถูกคิดค้นดัดแปลงขึ้นมาจากประสบการณ์ของผู้บริหารขององค์กร

อย่างเช่นในกรณีของคุณก่อกศักดิ์ ไชยรัศมีศักดิ์ ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ซี.พี. เซเว่น อีเลฟเว่น จำกัด (มหาชน)ได้เคยให้สัมภาษณ์ไว้ว่า “ในการบริหารองค์กร ผมนำหลักปรัชญาของขุนวู มาปรับใช้มากกว่าจะใช้ภาคเทคนิค ซึ่งหลักในตำราพิชัยสงครามขุนวูก็คืออย่าเสียทรัพยากรในการทำลายคู่ต่อสู้ ต้องใช้ทรัพยากร เช่น เงินทอง เวลา คน เทคโนโลยี ทุกอย่างมาสร้างตัวเองให้แข็งแกร่ง พัฒนาคน หาต้นทุนที่ถูกลง ผลิตให้ได้ประสิทธิภาพสูงขึ้น ลดต้นทุน ปรับแก้เกจจิ้ง ฝึกคน ให้เก่งขึ้นในเรื่องบริการ มีการบริการหลังการขายที่ดีให้ลูกค้าประทับใจ บริษัทที่มีบริการหลังการขาย ดีจะไปรอด ต่อให้มีพนักงานขายที่ขายเก่ง แต่บริการหลังการขายไม่ดีก็แย่ ฉะนั้นทรัพยากรต้องเอามาสร้างตัวเองให้แข็งแกร่ง จะไม่เอาเงินไปทำลายคู่ต่อสู้ จะแข่งกับตัวเอง” (ภัทระ ฉลาดแพทย์, 2555 : 55) จะเห็นได้ว่าคุณก่อกศักดิ์ได้นำหลักการ “อย่าใช้กองทัพทั้งหมดที่ในการพิชิตศัตรู” มาใช้ โดยที่ให้ความสำคัญกับการนำทรัพยากรมาใช้ปรับปรุงตนเองมากกว่าที่จะใช้ไปกับการเอาชนะคู่แข่ง นอกจากจะเป็นการพัฒนาตนเองแล้ว ยังสามารถสร้างความประทับใจให้แก่ผู้บริโภคอีกด้วย

3.2.3 บทที่3 ยุทธโบาย “ชนะศึกโดยไม่ต้องรบ” หมายความว่า ในการทำสงคราม นั้น การชนะข้าศึกได้โดยไม่ต้องรบถือว่าเป็นการชนะที่ดีที่สุด เพราะไม่ต้องเสียทรัพยากรสิน ไม่ต้องเสีย ยุทธโบายอื่น อีกทั้งยังไม่ต้องเสียกำลังพล ซึ่งวิธีเอาชนะข้าศึกโดยไม่ต้องรบนั้นมีอยู่หลายวิธี ยกตัวอย่างเช่น การชนะโดยใช้การทูต การชนะโดยใช้เล่ห์เหลี่ยมกลอุบาย เป็นต้น

ความหมายในด้านการทำธุรกิจ คือการเอาชนะบริษัทคู่แข่งโดยการโจมตีไปที่สายโซ่แห่งคุณค่า ซึ่งประกอบไปด้วยวัตถุดิบ สินค้า จุดขาย ช่องทางการจัดจำหน่าย และการบริการ อีกรูปแบบหนึ่งคือการชนะโดยการทูต ในด้านธุรกิจนั้นจะแตกต่างกันตรงที่ การเจรจาคุณใหม่นี้ต้องการให้เป็นลักษณะ Win' Win เพื่อลดข้อพิพาทระยะยาวและเพื่อความลงตัวในการทำธุรกิจ

ยกตัวอย่างเช่น ในกระบวนการประสบความสำเร็จของเซเว่น อีเลฟเว่นนั้น มีคอนเซ็ปต์สั้นๆ ที่สะท้อนให้เห็นการนำกลยุทธ์นี้มาใช้อย่างชัดเจน นั่นก็คือ “ชัยชนะที่แท้จริง คือการบรรลุเป้าหมายของงาน ไม่ใช่เอาชนะอีกฝ่ายหนึ่ง ชัยชนะจึงมาจากการที่สังคมมอบให้ จึงไม่ควรไปแย่งชิงเอามา” (เปี่ยมศักดิ์ คุณกรประทีป, 2548 : 34) นี่ก็คือคอนเซ็ปต์สั้นๆของการบรรลุชัยชนะโดยไม่ต้องรบของคุณก่อตั้ง ไชยรัศมีศักดิ์ ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ซี.พี. เซเว่นอีเลฟเว่น จำกัด (มหาชน) ที่แสดงให้เห็นถึงการเลือกที่จะพัฒนาองค์กรของตน เลือกที่จะเอาชนะตนเองมากกว่าเอาเวลาที่มีไปปะทะเพื่อที่จะเอาชนะคู่แข่งโดยตรง เพราะเขาเชื่อว่าเมื่อเราทำสินค้าของเราให้ดี มีคุณค่า จนได้รับการยอมรับจากสังคม นั่นถือเป็นชัยชนะที่ดีและประสบความสำเร็จที่สุด

3.2.4 บทที่3 ยุทธโบาย “รู้เขารู้เรา รบร้อยครั้ง ชนะร้อยครั้ง” หมายความว่า เมื่อเราจะทำการต่อกับใคร เราต้องรู้เรื่องเกี่ยวกับตัวเขา เช่น สถานที่ตั้ง กำลังพล ความคิด พันธมิตร เป็นต้น แต่นอกจากนั้นเรายังต้องรู้จักตัวเราเองด้วย ต้องรู้ว่าตัวเราต้องการอะไร มีศักยภาพขนาดไหน ถ้าเมื่อต้องสู้รบกันจะสามารถสู้เข้าศึกได้หรือไม่ ถ้าสามารถรู้ทั้งเขาและเราได้อย่างทะลุปรุโปร่ง รบร้อยครั้งย่อมชนะร้อยครั้งแน่นอน

ความหมายในด้านการทำธุรกิจก็เช่นกัน ถ้ารู้เขา คือคู่แข่ง กลุ่มลูกค้า กำลังซื้อช่องทางการจัดจำหน่าย เทคโนโลยีที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น และรู้ความต้องการและศักยภาพจริงของตนเอง เมื่อทำธุรกิจ ก็จะไม่มีความพลาดไปจากจุดที่ต้องการเป็นอันขาด

ยกตัวอย่างเช่น กรณีของธุรกิจเครื่องเจริญโภคภัณฑ์ ที่ประสบความสำเร็จและถือว่าได้รับชัยชนะในสมรภูมิธุรกิจ ซึ่งจากบทสัมภาษณ์ของคุณณินท์ เจียรนวนนท์ ได้แสดงให้เห็นถึงมุมมองและหลักการสำคัญในการทำธุรกิจของเครือ ซี.พี.

“ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจของเครือ ซี.พี. นั้น เราถือว่าผู้บริหารคือ หัวใจของการดำเนินธุรกิจ นั้นเป็นเพราะในภาคธุรกิจนั้น เป็นที่ยอมรับกันทั่วไปว่าผู้บริหารถือเป็นเสมือนเจ้านาย

ที่สำคัญยิ่งก็คือ ไม่ว่าเครือ ซี.พี. จะดำเนินธุรกิจอะไร เราต้องมีการสำรวจก่อนว่า สามารถแข่งขันกับทั่วโลกได้หรือไม่ แม้แต่สินค้าที่ผลิตจำหน่ายในเมืองไทย ก็ต้องดูว่าสามารถทำให้สินค้ามีราคาถูกลงกว่าคู่แข่งหรือไม่ ถ้าไม่สามารถทำให้ทำให้ราคาถูกลงได้ ก็อย่าผลิตสินค้ามาแข่งกับเขา เพราะไม่มีทางที่เราจะขายสู้เขาได้” (ภัทร ฉลาดแพทย์, 2555 : 88) จากบทสัมภาษณ์นี้แสดงให้เห็นถึงความรอบคอบของเครือซี.พี. ที่เลือกที่จะทำการสำรวจตลาดก่อนที่จะลงทุน เมื่อมีการสำรวจจนได้รับรู้ถึง

ความเคลื่อนไหวของบริษัทคู่แข่ง เมื่อจะทำการลงทุนหรือดำเนินกิจการ ย่อมเกิดข้อผิดพลาดน้อยกว่า การที่ไม่มีการสำรวจอะไรเลย

3.2.5 บทที่ 6 ตี้นึกหนาบาง “รูปลักษณะการบรรจุตั้งน้ำ รูปลักษณะของน้ำเลี้ยงที่สูง ลงที่ต่ำ รูปลักษณะการรบ เลี้ยงที่แข็งดีที่อ่อน ฉะนั้นการรบจึงไม่มีรูปลักษณะตายตัวน้ำก็ไม่มีรูปร่าง แน่นอน” เป็นการเปรียบเทียบสายน้ำกับการทำสงคราม ความหมายก็คือ ในการทำสงครามอย่าได้ยึดติดกับสภาพใดสภาพหนึ่งตลอดไป เพราะทุกอย่างไม่มีความแน่นอน เปรียบเสมือนการไหลของน้ำ ที่ไหลจากที่สูงลงที่ต่ำตามสภาพของพื้นที่

ความหมายในด้านการทำธุรกิจ ควรทำให้ธุรกิจของตนเองเหมือนสายน้ำ ต้องรู้จักประยุกต์เทคนิคทางการตลาดของตนให้สอดคล้องกับสถานการณ์ต่างๆ และไหลชอกซอนไปได้ทุกที่ เช่นเดียวกับสายน้ำ (เปี่ยมศักดิ์ คุณากรประทีป, 2550 : 101)

ยกตัวอย่างเช่น เซเว่น อีเลฟเว่นที่เราพบเจอในชีวิตประจำวัน ในแต่ละสาขาต่างก็มีความแตกต่างกันออกไป ทั้งในเรื่องของขนาดและประเภทของสินค้า ซึ่งเป็นผลมาจากความแตกต่างของพื้นที่และทำเลที่ตั้ง จากการให้สัมภาษณ์ของคุณก้องศักดิ์ ไชยรัศมีศักดิ์ ในฐานะผู้นำสูงสุดของเซเว่นอีเลฟเว่น ได้ให้สัมภาษณ์ไว้ว่า “เซเว่นฯแต่ละสาขาก็จะขายสินค้าที่มีความแตกต่างกันไปตามความต้องการของลูกค้าในแต่ละพื้นที่ ไม่ว่าจะเป็นชุมชน โรงเรียน โรงพยาบาล โดยในร้านจะมีสินค้าให้ลูกค้าเลือกมากมายประมาณ 5,000-10,000 รายการ และจะมีสินค้าใหม่ตลอดเวลา” (ภัทรระฉลาดแพทย์, 2555 : 67) จากการให้สัมภาษณ์ข้างต้นของคุณก้องศักดิ์ แสดงให้เห็นถึงความสอดคล้องในการนำกลยุทธ์ของยุทธพิชัยสงครามซุนวูมาดัดแปลง เพื่อให้เหมาะสมกับแต่ละสถานที่ ยกตัวอย่างเช่น ในกรณีที่เซเว่นฯตั้งอยู่ในเขตชุมชน ขนาดของเซเว่นฯสาขานั้นจะใหญ่กว่าที่อื่นๆ อาจจะมีในส่วนของมุมหนังสือบุ๊คส์ไมล์และเครื่องดื่มเพิ่มเติมเข้ามา เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของคนในพื้นที่นั้นๆได้อย่างครบครัน ถ้าหากว่าไม่รู้จักทำธุรกิจตนเองให้เป็นตั้งสายน้ำ ไม่เลือกที่จะปรับตัว เลือกที่จะเปิดสาขาใหญ่ในพื้นที่ปลอดภัยคน ยิ่งงี้ก็ยอมขาดทุนแน่นอน

3.2.6 บทที่ 8 นานาวิการ “อย่าหวังว่าไม่มีข้าศึก ต้องเตรียมพร้อมอยู่เสมอ กองทัพใดที่มีความพร้อมรบอยู่ตลอดเวลา ตั้งอยู่ในความไม่ประมาทและไม่หยุดจะพัฒนาเหล่าทหารให้กล้า

แกร่งมีระเบียบวินัย” กำลังใจฮึกเหิมคือความหมายของกลยุทธ์นี้ของซุนวู (เปี่ยมศักดิ์ คุณากรประทีป , 2550 : 121)

ความหมายในด้านการทำธุรกิจ หมายถึงการดำเนินธุรกิจที่ไม่ประมาทมีวิสัยทัศน์กว้างไกล ติดตามความเคลื่อนไหวของตลาดและคู่แข่ง มีการปรับปรุงพัฒนาองค์กรให้เกิดผลดีตลอดเวลา คือ หัวใจของการทำธุรกิจและคาดเดาคำความคิดและตลาดอย่างทะลุปรุโปร่งและการไม่ประมาทคู่แข่ง

“ไม่ว่ายักษ์ใหญ่ (ค้ำปติก) แคไหน เข้ามาก็สู้เราไม่ได้ และเราก็ไม่กลัวอีกต่อไป เพราะเราปูพรมไปทั่วหมดแล้ว” จากบทสัมภาษณ์นี้ทำให้เราทราบถึงการดำเนินธุรกิจของคุณก่อดักดิ์ ที่มีการปรับปรุงการทำให้พร้อมอยู่เสมอ อีกทั้งการขยายสาขาในลักษณะของหมากล้อม

3. สรุป

ถึงแม้ยุทธพิชัยสงครามซุนวูจะถูกเขียนขึ้นมาเป็นเวลานานกว่า 2,000 ปี แต่ด้วยแนวคิดที่ไม่เคยล้าสมัยของยุทธพิชัยเล่มนี้ ส่งผลให้ยังคงมีชื่อเสียงและมีอิทธิพลมาจนถึงปัจจุบัน สามารถนำมาปรับใช้ทั้งในด้านการเมือง การสงคราม และการทำธุรกิจ

สำหรับการนำยุทธพิชัยสงครามซุนวูมาประยุกต์ใช้ในการทำธุรกิจนั้น สามารถเห็นถึงความสอดคล้องและความเป็นไปได้ต่อการทำธุรกิจ ถึงแม้ว่าหลักยุทธพิชัยสงครามจะถูกเขียนขึ้นเพื่อการทำสงคราม แต่ด้วยความที่ซุนวูเน้นที่หลักความคิด ไม่ได้เน้นที่ภาคปฏิบัติแต่เพียงอย่างเดียว ทำให้สามารถนำมาปรับใช้ด้วยกันได้อย่างลงตัวและเพิ่มช่องทางการประสบความสำเร็จให้แก่องค์กรนั้นๆ รวมไปถึงความประสบความสำเร็จขององค์กรธุรกิจที่นำเอากลยุทธ์ของยุทธพิชัยสงครามซุนวูไปใช้ ที่เป็นปัจจัยที่ทำให้ความสำคัญของตำราพิชัยสงครามเปลี่ยนแปลงไป

ยกตัวอย่างเช่น การนำกลยุทธ์ “เลี้ยงแข็ง ตีอ่อน” มาใช้ในการทำธุรกิจ ถึงแม้ความหมายในการนำไปใช้ทำศึกสงครามจะหมายถึงการโจมตีจุดอ่อนของข้าศึก แต่สิ่งที่คล้ายคลึงกันในโลกของธุรกิจก็คือ การที่แต่ละองค์กรเลือกที่จะใช้จุดเด่นของตนเข้าแข่งขัน และเลือกที่จะโจมตีจุดอ่อนของคู่แข่ง แทนที่จะเผชิญหน้าโดยตรง ซึ่งการที่จะรู้ถึงจุดอ่อนของคู่แข่งได้นั้น ย่อมสัมพันธ์กับกลยุทธ์อีกกลยุทธ์หนึ่งของซุนวู นั่นก็คือ “รู้เขารู้เรา” จากที่ซุนวูเคยกล่าวไว้ว่าเราควรเรียนรู้ข้าศึกก่อนที่จะทำ

การรบ เพื่อไม่ให้ฝั่งของตนเองเพลี่ยงพล้ำ ในการทำธุรกิจก็เช่นเดียวกัน ก่อนที่จะเข้าแข่งขันกับองค์กรหรือบริษัทอื่นๆในตลาดโลก เราควรรู้จักคู่แข่งเสียก่อน เมื่อเรารู้จักคู่แข่ง เราย่อมรู้ในจุดเด่นและจุดด้อย และเห็นถึงหนทางการดำเนินธุรกิจที่จะนำไปสู่การประสบความสำเร็จ

แต่เชื่อว่าทุกองค์กรเมื่อนำหลักยุทธพิชัยสงครามซุนวูไปใช้แล้วจะต้องประสบความสำเร็จ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความสามารถและประสิทธิภาพขององค์กรด้วย อีกทั้งการเปลี่ยนแปลงของตลาดโลกที่ไม่เคยหยุดนิ่ง เมื่อเลือกที่จะนำกลยุทธ์ของซุนวูไปใช้แล้วนั้น ควรใช้ให้ถูกที่ถูกเวลา มีความคิดที่รอบคอบ เพราะถึงแม้จะเป็นผู้บริหารที่เก่งกล้าสามารถ แต่เมื่อไม่รู้จักริยธรรมความเป็นไปของตลาดโลก ก็สามารถล้มเหลวได้เช่นกัน ดังเช่นที่ซุนวูเคยกล่าวไว้ว่า ต่อให้แม่ทัพเก่งกล้าเพียงใด แต่หากประมาทข้าศึก ก็ย่อมเพลี่ยงพล้ำ และพ่ายแพ้ไปในที่สุด

ในการวิจัยครั้งนี้อาจมีบางประเด็นที่ยังไม่ได้ศึกษา เช่น ยุทธพิชัยสงครามอื่นๆของจีน หรือแม้กระทั่งการใช้ความคิดอื่นๆของจีนในแวดวงธุรกิจ นอกจากนี้แล้ว ปัญหาที่พบในการทำวิจัยก็คือ บทให้สัมภาษณ์และข้อมูลที่มีอยู่อย่างจำกัดเกี่ยวกับหลักฐานการใช้ยุทธพิชัยสงครามซุนวูขององค์กรธุรกิจ

บรรณานุกรม

สื่อสิ่งพิมพ์

ทศ คณนาพร. **ซุนวูสอนพลิกเกมธุรกิจ**. กรุงเทพฯ : ทศบรรณ, 2549.

บุญศักดิ์ แสงระวี. **ตำราพิชัยสงครามซุนวู**. (พิมพ์ครั้งที่10). กรุงเทพฯ : สุขภาพใจ, 2547.

ประดิษฐ์ พิระมาน. **มหาพิชัยสงคราม**. (พิมพ์ครั้งที่2). กรุงเทพฯ : สุขภาพใจ, 2555.

เปี่ยมศักดิ์ คุณากรประทีป. **ซุนวูชี้ช่องรวย**. กรุงเทพฯ : คุณธรรม, 2548.

_____. **ยุทธศาสตร์ซุนวู กลยุทธ์ไร้พ่ายในสงครามธุรกิจ**. กรุงเทพฯ : คุณธรรม, 2550.

ภัทระ ฉลาดแพทย์. **คัมภีร์บริหารคน บริหารธุรกิจแสนล้าน สไตล์ “เซเว่น อีเลฟเว่น”**. กรุงเทพฯ : แอปปีบุ๊ก, 2555.

สันติ วุฒิรัตน์. **ซุนวูฉบับการ์ตูนคลาสสิก**. กรุงเทพฯ : มติชน, 2550.

สื่ออิเล็กทรอนิกส์

พันโท ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. พีรพล สงน้อย. (2552) **คัมภีร์สงครามซุนวู (บทที่ 1- 6)**. เข้าถึงได้

จาก: <http://www.bloggang.com/mainblog.php?id=neothailand&month=24-04-2008&group=5&gblog=3#ixzz3KilLZeJ> (เข้าถึงเมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน 2557)

เสถียร วีรกุล. (2529) **ตำราพิชัยสงครามซุนวู**. เข้าถึงได้จาก:

<http://olddreamz.com/bookshelf/sunwu/sunwu-curtain.html> (เข้าถึงเมื่อวันที่ 15 พฤศจิกายน 2557)