

单是《毛主席语录》，革命家看到**求自由**之心，军事家看到**帅三军**之策，政治家看到**平天下**之谋，唯独此君看到**赢中国**之术。

毛泽东

冷观中国商业潜规则和机遇
★ THE MAO OF BUSINESS

商道

中国青年出版社



【美】彼得·李文达

Peter Levenda

毛泽东

冷观中国商业潜规则和机遇
★ THE MAO OF BUSINESS

商道

中国青年出版社



图书在版编目(CIP)数据

毛泽东商道/(美)李文达著;谢京秀,苏鸿雁译.

—北京:中国青年出版社,2008

ISBN 978-7-5006-8344-5

I.毛... II.①李... ②谢...③苏... III.毛泽东思想 经济思想—研究

IV.A841.66

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第125356号

The Mao of business: guerrilla marketing techniques for the new China

By Peter Levenda

Copyright © 2007 by The Continuum International Publishing Group Inc.

Simplified Chinese translation copyright © 2008 by China Youth Press

ALL RIGHTS RESERVED

毛泽东商道

作者:[美]彼得·李文达

译者:谢京秀 苏鸿雁

策划编辑:李玲香

责任编辑:吴岭峰 周习华

美术编辑:牛晶

出版:中国青年出版社

发行:北京中青文图书有限公司

电话:010-65516875/65516873

网址:www.cyb.com.cn www.antguy.com

制作:中青文制作中心

印刷:北京中科印刷有限公司

版次:2008年10月第1版

印次:2008年10月第1次印刷

开本:880×1230 1/32

字数:146千字

印张:6.5

书号:ISBN 978-7-5006-8344-5

定价:26.00元

我社将与版权执法机关配合大力打击盗印、盗版活动,敬请广大读者协助举报,经查实将给予举报者重奖。

举报电话:

北京市版权局版权执法处

010-64081804

中国青年出版社

010-65516875

010-65516873



目 录

CONTENTS

序 言	007
前 言	011
从老子到毛泽东	
引 言	017
一名老中国通的生意经	
第一章	025
屡试不爽的商业游击战	
商战？游击战 / 029	
打一枪换一个地方 / 031	
以土地为依靠 / 031	
占领小城镇 / 034	
争取广泛的支持 / 035	
移动的大本营 / 038	
地方自治，宽松管理 / 040	
长期战略 / 042	
规则是什么 / 045	

有规则吗 / 046

“成功的毛泽东”VS. “失败的毛泽东” / 048

第二章

051

你不得不知的中国商务礼仪

如何欢迎你的客户 / 054

小名片,大学问 / 056

不要轻易落座 / 057

善用翻译 / 058

谈判的艺术 / 060

如何欢送你的客户 / 067

宴会礼仪 / 068

卡拉永远 OK / 074

第三章

079

解构中国商业地图

农村包围城市 / 083

大项目 VS. 小收益 / 084

发现你的优势 / 085

来中国,去农村 / 089

你的关系怎么样 / 092

贿赂行为 / 094

陈良宇事件 / 095

不问也不说 / 096

第四章

099

我在中国的“第一仗”

保定府周六夜 / 101

游击战之初体验 / 108	
第五章	115
让你的团队动起来	
国内团队 / 117	
战斗团队 / 123	
第六章	133
主动出击：在中国生存的最高法则	
代理商，敌人还是朋友 / 136	
第一次出击 / 139	
对手 / 143	
第七章	151
入乡随俗，除此别无他法	
毛泽东崇拜 / 154	
你还需要做的二三事 / 157	
第八章	165
人是商战的决定性因素	
我的工作日记 / 168	
领导的艺术 / 176	
第九章	183
与龙共舞：全面“进军”中国的商机与挑战	
附录	195
如何听懂普通话 / 195	
说“No”的艺术 / 198	

礼貌会话 / 199

商务术语 / 200

喝醉酒是光荣的 / 202

非礼貌的会话 / 202

鸣谢

205



序 FOREWORD

有些书的灵感来得极为偶然,作者猛然间会涌现出某个新想法或是找到某项调查研究的新发现。而有些书却似乎是作者丰富阅历和博大智慧的自然积淀,就像是作者人生的一个副产品。

《毛泽东商道》就是后一类书的一个现实代表。该书讲述了彼得·李文达在中国及东亚其他国家和地区进行商业谈判长达二十年从而熟知该领域方方面面的经历。

李文达因此前出版的两本揭示西方秘传的著作而广受赞誉,分别是《阴谋:美国政治巫术的魔法书》(*Sinister Forces—The Manson Secret: A Grimoire of American Political Witchcraft*)和《邪恶同盟:纳粹与神秘学的历史》(*Unholy Alliance: A History of the Nazi Involvement with the Occult*)。而在这本书中,李文达则为我们展现了一个令人惊叹的中国商业王国。中国已经登上世界经济的舞台,成为推动世界经济发展的重要力量,《毛泽东商道》也随之成为我们的案头必备。

20世纪80年代初期,中国实行了改革开放的政策,李文达就是在此时加入了开辟这片世界贸易处女地的队伍。如今我们只能想象当时试图克服国家间的文化差异来帮助建立商品贸易新事业时所面临的挑战和困难了。那么,在他们把一切都

带入正轨之前到底经历了哪些不可避免的失败呢？而李文达在这些经历的历练下最终成长为一个经验丰富、见多识广的谈判家。在这本书中，每一页都能体现出他非凡的洞察力和实践智慧。

当众多试图将中国传统的道家思想或用《孙子兵法》和现代商业联系到一起的书籍充斥市场之际，李文达的这本著作因其深度的解读而脱颖而出。作者令人信服地解释了西方人目前仍在与之开展谈判的这一代中国商人，他们是如何在缺乏古代宇宙论或相关策略的情况下成长起来的，因为上述资料或遭禁止或者不可得。取而代之的是，中国人从一本叫做《毛主席语录》的小册子上学到了他们自己的技术和方法。语录上的内容都是从历经数年的红军长征以及当时正在进行的游击战中总结出来的。

李文达通过该书让西方读者认识到，深刻理解毛泽东哲学的涵义对于取得谈判的成功是何等重要。认真阅读该书并学习其中的经验教训能带领我们走向成功，但如果忽视或不正确理解该书的意图则会走向失败。

正规军就像世界 500 强企业，打持久战时储备充足，同时通过密集轰炸来攻占城市和重要据点。相反，游击队就像中小企业，使用的是打一枪换一个地方的战略，他们扎根于农村，赢得老百姓的广泛支持从而先行攻克小城镇。另外，正规军实施一个短期战略就要动用大量经费同时集中开展市场营销活动，所以正规军坚守固定的大本营和指挥系统；而为了实现整个市场转变的长期战略，游击队的大本营可以随时移动并且组织也较为宽松。游击队并不按规则办事，他们会直接问：“规则是什么啊？”

本书共九个章节，论述源自毛泽东思想中的各个战略，其中第三章就是一个很好的例子。这章引用了毛泽东的名言“农村包围城市”。在李文达看来，毛泽东这种先专注于农村继而攻占城

市的战略战术意味着,如果你从较小的事情做起,那么将来你处理大事时就容易多了。作为小公司,“因为投入的钱少得多,所以你能行动迅速,经历挫折后也可以迅速恢复”。从小公司起步还有一个优势就是可以让你“更贴近当地环境”,从而避免自己在这样一个高度重视关系的国度中变得跟局外人一样。

李文达进一步描述了在中国做生意时应如何保持耐心,因为一口吞不了一个胖子。当你在农村遇到困难时,如通讯不便、交通不畅、住宿条件差,以及需要花费大量时间进行等待时,记得提醒自己:农村将帮助你通向城市。

再引用一个重要的例子。该书的第八章是基于毛泽东的一句名言“武器是战争的重要因素,但不是决定的因素,决定的因素是人不是物”。这句话的重要性就在于我们要学会接受新思想,有需要的时候就要寻求意见,同时要记住中国人已经做了很长时间的生意,他们知道自己在做什么。当你遇到问题时,就应该开诚布公地讨论问题、解决问题。在你的公司中远离问题的一个方法就是学习毛泽东思想从而公平地、毫无偏袒地对待你的每一个职员。

《毛泽东商道》同时还在生活方式和行为方式上为我们提供了实际可用的指引,包括一个外国人住在中国面对陌生的风俗习惯时该做什么,不该做什么等等,要知道中国人是不会饶恕一个粗鲁或具有侵略性的外国人的。李文达的建议包括在吃饭或者参加会议时应该如何表现,如何装船运货,如何提供正确的文件等等。

总之,我可以说彼特·李文达是一位真正的绅士,一位真正的学者。过去几年里,我很荣幸能以亦师亦友的身份与他相识并与他共事,同时我也很荣幸可以有这个机会来为此书作序,这使

我有幸可以和美国文学史上的伟大作家之一——诺曼·梅勒 (Norman Mailer) 归为一类, 因为此前他为李文达先生的另一本著作撰写了序文。

史蒂文·海涅, 宗教历史学教授
美国佛罗里达国际大学亚洲研究所主任



前言

PREFACE

从老子到毛泽东

在任何一个繁忙的美国城市里，随便从窗户扔出一部黑莓手机(BlackBerry,指的是一种移动电子邮件系统终端,它由加拿大 RIM 公司研发并推出)，就可能砸到一个中国商人……这个中国商人会捡起这个手机,然后挨个联系手机通讯录上的人,看看是否有人想要参与到下一次巨大的中国商机探险中来。很可能你就是那个扔手机的人,你把手机扔出窗外是因为你对之前六个月你不得不处理的各种虚假承诺、无限延期、不断协商的合同以及各种不可靠的销售代理感到迷茫,而你的老板、股东还有投资者让你在中国一夜暴富的同时也不断向你提出更高的要求,这一切都让你陷入了无尽的迷茫之中。

在中国,这些是什么?是困难吗?

不是,这些并非困难,你才是问题的关键。在你摆脱迷茫之前,先做个深呼吸,来瓶青岛啤酒,然后接着往下看。其实事情并没有他们想的那么悲惨。即使是在中国的中小企业里,你也能取得成功。二十年来,我基本上担任的都是中小企业的中国区销售经理和副总裁。我所工作过的公司,大的有三百个职员,公司年收入八千万美金;小的就三个职员,公司年收入八百万美金。但不管公司大小,我们都取得了成功。我们能成功而且也应该成功。(即使得不到别的,也能拿到存在银行里的那几十亿美金的利息!)我做到了,而你也能做到,因为我只是众多成功例子中的一个。

很多你将要读的或已经读过的中国书籍以及商业理念都是以中国古代著作为基础的,像《道家思想之于商业》(*The Tao of Business*)一书,还有孙子和老子的著作译本,以及一些论述中国人世界观形成的基本哲学的学术著作等。对于那些对悠久的中华文明知之甚少或是一无所知的美国读者来说,这些书是非常有帮助的。毕竟中国人已经做了将近五千年的生意了,他们肯定清楚自己在做什么。

但是,这些书都是围绕诸如世界 500 强企业以及 IBM、通用和可口可乐这些历史悠久、世界闻名的大公司写的。这些大公司只要稍一亮相,一半的成功就已经到手了。

我觉得你和我都不可能如此财大气粗,因为我们都是不得不为生计而奔波的人。我们得工作,即便没有内部支撑机制,即便在本领域之外没有知名度,即便没有经验丰富的职员,我们还是试图创造奇迹。

另外,所有那些在当地书店里开架销售的中国商业巨著几乎都忽略了一个重要的事实,那就是:1949 年后成长起来的这一代中国人(也就是现在的决策者)可能大部分根本没有读过中国古代的著作。他们不读老子的书,不崇尚《易经》,也不尊拜他们的祖先或者纪念孔夫子,甚至连阴阳都分不清。他们一生只有一个精神和伦理力量,他们的灵魂直指一个方向,那就是:毛泽东。他们的“中国巨著”就是《毛主席语录》。

记住,是毛泽东而不是老子。

1984 年我第一次在中国做生意的时候,我所遇到的中国人有的从未听说过老子(或者是虽然听说过但却不愿意承认)。他们中的许多人和我一样,出生在战后的生育高峰期,所以都还比较年轻。这些人都是在马列主义和毛泽东思想的教导下成长起来的。当时的中国不存在宗教(教堂和寺庙都已被关闭),哲学课

也是少之又少。当我围着餐巾坐在王府井的一家餐馆里时，我画了一个很熟悉的阴阳标志。《易经》？从来没听说过。而当我把那本预言和哲学手册拿出来时，大家就会流露出极为好奇的表情，就像看着幸运饼一样。（幸运饼在英文中叫“FORTUNE COOKIE”，是一种甜脆的元宝状小点心，烘成金黄或杏黄色，空心内层藏着印有睿智、吉祥文字的纸条，食用时轻轻将其拦腰掰开，便会得到印有中英文的签语。）

后来恰好发现，我于动荡的 20 世纪 60 年代在纽约形成的对毛泽东思想的了解比我对中国古代各种著作的学习要有多得多，因为这让我了解到了中国人思想的另一个方面，那就是——《毛主席语录》。

《毛主席语录》是毛泽东著作中名言警句的选编本，内容覆盖各个方面。《毛主席语录》体积很小，在代表共产主义的红色塑料封面上装有祈祷书大小的纸壳。几乎每个家庭、办公室以及每个解放军战士的背包里都装有一本《毛主席语录》。在“文化大革命”期间，当美国人在电视上看到成千上万的中国人，不管男女，都穿着中山装在天安门广场上挥舞着《毛主席语录》时都感到十分震惊。可以毫不夸张地说，《毛主席语录》是战后中国这一代人的《圣经》。

《毛主席语录》收录了像“枪杆子里面出政权”这样简练却令人印象深刻的语句，因此那一代的美国和欧洲（更别提非洲和亚洲）的政治家、革命家和旅行者也被要求阅读这本手册。在拉丁美洲到处都能找到西班牙文版的《毛主席语录》，因为阿根廷、巴西、智利、玻利维亚以及其他地区的一些当地的革命组织试图推翻右翼的独裁统治。但事实上这本书不仅仅包含军事战略和政治理论，同时还包含众多其他方面的评论，从教育到文化艺术，从女性和干部到“思维方式和工作方式”。这本书几乎适用于各种情况，学好毛泽东思想可以让一个人对各种情况应对自如。这

本书代表的是一种全面的世界观，特别是当马克思、列宁的著作和毛泽东的大部分著作被联系到一起时。

因此，我想强调的是：除非你懂得毛泽东的理论和哲学，否则你不可能懂得当今的中国人——特别是现在执掌中国共产党政权和中国经济的中年中国人。毛泽东思想在中国根深蒂固，因为是毛泽东带领中国人民打败外国列强取得了中国的独立，也是他带领中国人民推翻“三座大山”给中国带来了自由。中国人对毛泽东的感情很复杂也很矛盾，既感到困惑却又十分尊崇。一方面他们批判毛泽东的一些错误决策所带来的毁灭性影响——如“大跃进”和“文化大革命”，另一方面他们仍对毛泽东充满感激，因为他们知道是他带领中国走入超级大国的行列并且在世界经济中取得举足轻重的地位。如果中国没有实现独立并得到良好的治理，如果中国是在经历几百年的国内腐败和外国侵略及殖民主义的蹂躏之后才找到自我，那么邓小平的富有远见的改革（“致富光荣”）也就永远不可能得以实施，所以说没有毛泽东就没有新中国。

在本书中，我们将试图使用中国哲学中被忽略的一个领域——毛泽东思想——来挖掘在中国乃至世界各地的商业战略。毛泽东是第一个也是最重要的游击队领袖，他以少胜多，以弱胜强，打败了队伍更加庞大、装备更加精良、训练更加有素的国内外敌人。他的胜利可以在商业方面为我们提供一些有益的借鉴，使我们成为成功的中国商人。让我们拭目以待。

彼得·李文达
于 2007 年