

中国式管理经典丛书

他是杰出的战略大师

以超人的智慧和谋略缔造了举世瞩目的新中国

他是杰出的管理大师

从无到有组织建立了一支战无不胜的人民军队

他是杰出的宣传大师

以为人民服务为核心理念组织全党

发动群众打胜了一场人民战争



★读经典语录★看战争奇观★品商海精萃★悟经营之道★

毛泽东谋略 市场应用

《战略决胜》

段卫东 郁旭光 著

山西出版集团
北方文艺出版社

毛泽东能提出农村包围城市这样创造性的军事理论，我们也可以拿来一用。eBay不是控制了大城市吗？我们就到农村去，到“敌人”防守最薄弱的地方去壮大自己。

——马云

搞市场营销就要像毛泽东当年指挥打仗一样，诸兵种协同作战，市场营销的关键是空军与陆军的配合。

——史玉柱

向毛泽东学习，借助“红太阳”的智慧和力量，克服困难、梳理过去、规划未来！开展初期，采取“集中优势，致其专长”就是运用了毛泽东“集中优势兵力，各个歼灭敌人”的军事思想。

——陈天桥

从毛泽东所领导的中国革命成功经验中得出这样一个结论：在中国这样一个长期经历封建文化熏陶的国家，不论闹革命还是干事业，都需要有一个强势的领导者，这个领导者必须是专制的、大权独揽的，才能镇得住局面。

——宗庆后

毛泽东靠“从群众中来、到群众中去”赢得政权；今天，蒙牛正靠着“从消费者中来、到消费者中去”积极与消费者进行沟通的策略赢得市场。

——牛根生

在我看来，在现在中国的社会氛围下尤其要学习毛泽东精神，毛主席从来不被困难所吓倒，而是克服了一个又一个的困难；也不被任何敌人所吓倒，而是吓倒了一个又一个的敌人。这一点不仅被他的同志所承认，也被他的敌人所承认。

——胡伟武

把毛泽东思想注入企业文化之中，不仅是让员工军训、早操、唱红歌等活动，更重要的是用毛泽东思想武装员工的头脑，提高企业的凝聚力、战斗力和执行力。

——韩长安

上架建议：经济管理

ISBN 978-7-5378-3302-8



9 787537 833028 >

定价：158.00元

（全三册）



毛泽东谋略 市场应用

《战略决胜》

段卫东 郁旭光 著

山西出版集团
北岳文艺出版社



序 言

毛泽东思想是马克思主义中国化的一座里程碑。胡锦涛同志在纪念毛泽东诞辰110周年的座谈会上讲到：“毛泽东思想是马克思列宁主义在中国的创造性运用和发展，是被实践证明了的关于中国革命和建设的正确的理论原则和经验总结，是中国共产党集体智慧的结晶。在任何时候任何情况下，我们都要始终高举毛泽东思想的伟大旗帜。”毛泽东思想之所以能够带领中国人民走出屈辱与苦难，走向繁荣和幸福，就在于它是深深扎根于中国实际的理论，是经过中国革命洗礼和中国建设检验的理论，是中国文化的凝结，在当代仍然具有极强的指导意义。

上世纪80年代以来，重新学习毛泽东思想的热

潮方兴未艾,各行各业的建设者从毛泽东思想中汲取了能量,投身于建设中国特色社会主义的大潮中:外交工作者坚持独立自主的原则,发展统一战线理论,团结了世界上所有爱好和平的人民,成功地实现了香港和澳门的回归;新闻工作者坚持实事求是的原则,反映社会现实,为新形势下我国的社会主义建设建言献策;文化工作者践行“艺术要来源于生活”的原则,注重体验生活,使创作成果能够为人民群众满意……经济建设是当前我国各项工作的中心,我国现在实行的是有中国特色的社会主义市场经济体制,建立在社会主义公有制的基础之上,我们在进一步完善社会主义市场经济体制的过程中,还会遇到许多新情况、新问题。中国的问题当然需要由扎根于中国实际的理论来解决,毛泽东思想必然会为解决市场经济中的问题提供思路、方法和策略。

《毛泽东谋略市场应用》丛书,由我校军事教研室毛泽东军事思想主讲教师段卫东和郁旭光两位同志合作,经过十年的研究与积淀通力完成。该书立足时代前沿,把握时代脉搏,创造性的把经典的毛泽东思想同较为微观的企业管理有机结合起来,是理论结合实践的成功探索和尝试。两位同志全面系统地阐述了中国式管理的经典理论,通过解读华为集团、联想集团、海信集团、沃尔玛等近200个国内外著名企业的应用案例,利用内容丰富、例举翔实的企业管理实践展现了毛泽东谋略在企业管理中的价值和作用,

也丰富了中国式管理经典理论的内涵。这部书实现了两个跨越；一是从毛泽东思想的政治、哲学、军事领域跨越到经济管理领域；二是从企业管理的战略、管理、营销三大方向48个方面全面系统解读毛泽东思想的应用。另外，本书在每章每节都制作了简明扼要的课件图表，章前做了导读和阅读纲要图表，章尾做了链接参考，使读者一目了然，适应现代阅读习惯，适合快节奏的学习要求。

最后衷心希望两位同志能持之以恒地耕耘于这一崭新的领域，为更加深刻的阐述经典，做出自己更大的成绩。

郭贵春

郭贵春，山西大学校长，国家重点学科科学技术哲学首席科学家、国家普通高校人文社会科学重点研究基地——科学技术哲学研究中心主任、教授、博士生导师、教育部社会科学委员会委员、教育部哲学教育指导委员会副主任委员、中国自然辩证法研究会副理事长、山西自然辩证法研究会理事长，《科学技术与辩证法》名誉主编。

前言

在中国特色社会主义市场经济建设过程中,我们的企业管理经历了国外的、国内的诸多的这样那样的理论指导,结果看似热闹,实际效果并不乐观。但是,我们发现毛泽东的思想内核对于指导市场竞争中现代商战的作用越来越得到人们的认可。出于对毛泽东的敬仰,我们对毛泽东思想中有关谋略的体系,进行了长期研究和深入探讨,在毛泽东诞辰116周年之际,推出中国式管理经典理论系列丛书——《毛泽东谋略市场应用》。

在革命战争和社会主义建设的艰苦奋斗中,毛泽东和他的战友们,以战胜一切敌人和一切困难的豪情壮志,以巨大的革命热情和丰富智慧,演绎了一幕幕运筹于帷幄之中、决胜于千里之外的宏大历史篇章。过程可谓险象环生、高潮迭起,一次次危难紧迫,一次次化险为夷,创造了震惊中外的战争史话,中国革命

从一个胜利走向又一个胜利，中国也伴随着每一次巨大的胜利发生着翻天覆地的变化。回顾中国革命的历程，从井冈山根据地的开辟、第五次反围剿的经历，从遵义会议的伟大转折等重大历史关头的细节中，人们从不可逆转的历史中得出一个结论：历史选择了毛泽东。在每一个历史抉择的紧要关头，我们发现，总是毛泽东用他超人的智慧和谋略战胜了现实，改写了历史。

毛泽东的谋略来源于长期的革命实践，经历了一个完整的发展过程。从他在不同时期发表的文章中，我们可以寻找到毛泽东谋略发展成熟的轨迹。从中国共产党创建到国共合作的大革命时期，毛泽东发表了《中国社会各阶级的分析》和《湖南农民运动考察报告》等文章，把马克思主义的基本原理同中国革命的实践相结合，深刻地分析了中国的社会形态和阶级状况，解决了中国民主革命的对象、动力、领导者及同盟军的问题。中国共产党开始走上了武装反抗国民党反动统治的道路，先后发动了南昌起义、秋收起义和广州起义等，建立了中国共产党领导的武装。

毛泽东思想有三个基本方面，即实事求是、群众路线、独立自主。实事求是，就是从实际出发、理论联系实际，就是要把马克思列宁主义普遍原理同中国革命具体实践相结合。群众路线，就是一切为了群众，一切依靠群众，从群众中来，到群众中去。独立自主，自力更生，是从中国实际出发、依靠群众进行革命和建设。



许多人将毛泽东的谋略思想和现代商战理论的共同点归结为竞争性,其实对于企业“商战”来说,他们还有很多共同点。本书中,在对毛泽东谋略思想研究的基础上,同西方的经济管理理论进行了思想内核的比较,发现有很多相通之处,毛泽东谋略思想更适合更适用于指导中国企业的发展和成长,这就是中国式管理经典理论的基础和来源。本书从战略、管理、营销3个方向48个方面,全面系统地阐述了中国式管理经典理论,通过解读近200个国内外著名企业的应用案例,用企业管理实践验证了理论的正确性。从现代商战的实践中几乎都可以找到与毛泽东的谋略相对应的理论,而毛泽东谋略确实能够解决企业在经营管理中遇到的大部分问题。我们看到许多当今成功的企业家都在有意识地应用毛泽东谋略解决现实中企业发展遇到的难题,这就是中国式管理经典理论的价值和意义。

在战略决战篇中笔者写到“枪杆子里面出政权”,通过探讨“枪杆子里面出政权”理论的产生和发展,概括总结得出中国共产党夺取政权的核心理论,只有掌握“枪杆子”才能“出政权”。现代企业战略管理需要解决的核心问题是企业生命力问题。就是西方企业研究者所概括的“核心竞争力”,就是毛泽东谋略中的“枪杆子”,任何企业只有具有“核心竞争力”才能实现“基业常青”的愿景。北京大学张维迎教授曾说:“在外界看来,‘联想’的核心竞争力是它的研发能力,是

它的市场开拓能力,但是柳传志不这么认为。他觉得联想的核心竞争力是它有一个非常好的管理基础,有一个不断产生新东西的体制。而在这些看似简单的理念背后,却包藏着许多并不简单的内核。”张维迎认为这种动态的管理机制就是企业的核心竞争力。书中还从其他方面对毛泽东谋略进行了系统的解读。毛泽东谋略在新的历史时期必将发挥新的作用,我们期待更多的企业家通过对毛泽东谋略的应用和实践变得更加强大起来,决胜于全球市场。

谁持彩练当空舞/1

第一章 枪杆子里面出政权与核心竞争力战略 / 7

当提出创建百年企业的时候,你做好准备了吗? 希望自己的企业基业长青的时候,你找到方法了吗? 毛泽东“枪杆子里面出政权”指导中国革命取得了成功夺取了政权。事实上“枪杆子”成为中国共产党的“核心竞争力”。百年老店为什么长盛不衰? 国际巨头何以基业长青? 他们拥有“偷不去、买不来、拆不开、带不走、溜不掉”的核心竞争力。

第一节 枪杆子是共产党取得政权的根本 / 9

第二节 八一南昌起义共产党获得了战胜一切反动势力的核心竞争力 / 11

第三节 市场解读 / 13

一、柳传志:管理秘诀

二、郭台铭:技术绝招

三、张近东:服务利器

四、朱新礼:专注法宝

§ (链接参考) / 22

第二章 下定决心、不怕牺牲、排除万难、

去争取胜利与经营理念 125

没有目标就没有努力方向；没有理念就无法统一思想。建国之前，毛泽东提出“下定决心，不怕牺牲，排除万难，去争取胜利”，成为共产党人建立新中国的经营理念。企业更需要确立切合自身实际的经营理念，以此统一意志，凝聚力量，攻坚克难，最终实现奋斗目标。

第一节 中国共产党人战胜国内外一切敌人的科学依据 127

第二节 坚忍不拔的信念，激扬元帅们波澜壮阔的人生 129

第三节 市场解读 132

一、华为：《华为基本法》是行动指南

二、冯军：“六赢”赢定年增60%

三、李进巅：“迎难而上”咬定“车桥”

四、陈荣珍：“零缺陷”造洗衣机

五、恒源祥：以“羊”为本

§ (链接参考) / 43



第三章 人是战争的决定因素与人本管理战略/ 45

如何调动人的积极性？如何把人的才能发挥到极致？毛泽东充分认识到人是战争胜利的决定因素。为此，他始终尊重人、爱护人，以人为本。在他的领导指挥下，中国人民解放军所向披靡，攻无不克，战无不胜。同样，人也是推动企业发展的根本；因此，实行人本管理是每一个企业必须牢记和遵循的法则。

第一节 毛泽东使中国人民斗志昂扬、意气风发/47

第二节 粟裕敢说，毛泽东善听，决胜中原/49

第三节 市场解读/52

一、海信：“人本海信”

二、海尔：“赛马不相马”

三、万科：“人才是万科的资本”

四、新东方：“英雄不问出处”

五、惠普：“员工进了公司后，就像进了温暖的家”

六、沃尔玛：“有才能的人都有机会掌管一个部门”

§ 链接参考 / 63

第四章 “有什么枪打什么仗、对什么敌人打什么仗、 在什么时间地点打什么时间地点的仗” 与管理信息系统/ 65

毛泽东的军事实践告诉我们，战争的根本目的是精准打击并消灭敌人，前提是充分地掌握敌情，因时用兵、因事用兵、因敌用兵，即“知己知彼，百战不殆”。在市场竞争中，同样的产品、服务、技术，如何在全球瞬息万变中把握有利时机，迅速出击，达到异军突起的目的？核心就是要拥有先进完善的信息管理系统。

第一节 朱德把掌握客观实际情况作为指挥作战的出发点/67

第二节 中原决战毛泽东说粟裕比我们更了解情况/70

第三节 市场解读/72

一、海尔：有“千里眼”还有“顺风耳”

二、李彦宏：情报比导弹重要

三、富士康：10秒掌控全球

四、西安杨森：筑“渠”引“水”

§ 链接参考 / 79



第五章 一切反动派都是纸老虎与态势分析法 181

“一切反动派都是纸老虎”强调在战略上要藐视敌人,在战术上要重视敌人。它不仅是毛泽东无畏一切困难和强敌的宣言,更是一种适用性既强又广的科学方法。在这个“与狼共舞”的时代,就是要把一切困难和问题看做纸老虎,企业的生存发展不仅要有“蚂蚁雄兵”的勇气,更要有“老鼠斗大象”的智慧。

第一节 战略上藐视敌人 183

第二节 雪山的艰险难不住、吓不倒毛泽东 186

第三节 市场解读 188

一、TCL:不怕入世

二、联想:要在“新农村”养“虎”

三、盛大:纳斯达克上市“委曲求全”

四、柳传志:坚持拒绝“中国芯”

五、张近东:想干、敢干、就干

§ (链接参考) 198

第六章 照顾全局、把握关节与价值链战略/101

每一场战斗的胜利结束,又一场新的战斗开始了。毛泽东以弱胜强演绎战争奇观的关键是善于关照全局,同时能够把握关节,步步相连,节节取胜。企业管理就应该把握全局,科学规划,环环紧扣,丝丝合缝,稳步实施,必将战无不胜。因此企业就可以实现可持续性发展。

第一节 一着不慎满盘皆输/103

第二节 抗美援朝彭德怀驾驭苏、中、朝三驾马车/105

第三节 市场解读/108

- 一、顺驰:“五个盖子盖十口锅”的神话
- 二、幸福钢琴:不幸源自过度“兴奋”
- 三、巨人集团:倒下之前的“内幕”
- 四、瓦轴集团:“一见钟情”于战略伙伴
- 五、玖龙纸业:“母鸡”变成“凤凰”

§ 链接参考/117



第七章 执行有利决战、避免不利决战与项目战略/119

毛泽东历来重视决定战争双方命运的决战,很早就提出“执行有利决战”的战争指导战略。每次决战都有完整的计划,从各个环节到各种保障,从每一阶段的重点到方方面面的协调都做出详细的安排。决战的结果毛泽东胜多败少,对手和敌人败多胜少。企业管理的要点就是坚决不打无准备无把握无计划之仗。如何达到战之必胜?那就是实行科学的项目管理,周密计划,职责细分,有序实施。

第一节 攻克济南证明我军有能力攻克敌重兵守备的大城市/121

第二节 共产党把解放战争作为建立政权的重大项目来实施/123

第三节 市场解读/126

- 一、李宁:战略转变在周密计划中进行
- 二、郭广昌:牛年春节上演了“A计划”
- 三、史玉柱:脑黄金“四步走”
- 四、李东生:TCL的“阿波罗登月计划”
- 五、宁高宁:“一口气喝下350万吨啤酒”
- 六、中川国际:兵败乌干达

§ 链接参考 / 138