

毛泽东兵法 与现代商战

善胜者不败

善败者不亡

石玉亮 主编



企业管理
出版社

毛泽东兵法与现代商战

主编 石玉亮

毛泽东是人类智慧的化身，
而毛泽东兵法，
便是这位伟人智慧的具体体现。

毛泽东兵法 与现代商战

石玉虎主编

企业管理出版社



图书在版编目(CIP)数据

毛泽东兵法与现代商战/石玉亮主编. —北京:企业管理出版社,
1997.5

ISBN 7—80001—481—9

I. 毛… II. 石… III. 毛泽东军事思想—应用—商业经营
IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(97)第 10220 号

毛泽东兵法与现代商战

石 玉 亮 主 编

企业管理出版社出版发行

(社址:北京市海淀区紫竹院南路 17 号)

北京兴达印刷厂印刷

*

开本:850×1168 毫米 1/32 印张:14.5 字数:341 千字

1997 年 5 月第 1 版 1997 年 5 月第 1 次印刷

印数:1—5000 册

定价:19.80 元

ISBN7—80001—481—9/F·479

毛泽东兵法与现代商战

这是一本经营教科书。

作者以谋略家的眼光，借鉴中外毛泽东兵法研究之大成，通过丰富的实例和具体经验的讲解，告诉你怎样完成原始资本从小到大、从无到有的积累，以及毛泽东兵法在商界攻防中的取予、战和、分合复杂而微妙的运用。告诉你如何平衡各种利益关系，为我所用；如何洞察时势，捕捉商机；如何白手起家，在商战中立于不败之地。

本书融政治学、军事学、公关学、管理学、谋略学的思想于一体，读来生动活泼，极具启发性，为商战策划提供奇思异想的战略武器。

毛泽东兵法与现代商战



责任编辑：尹援平、李东汉
封面设计：杨 群、李 栋

目 录

总 论 篇

第一章 毛泽东兵法与现代商战	(1)
一、挑战 21 世纪的战略大策划	(2)
二、毛泽东兵法及其在商业竞争中的运用	(7)
三、惊涛骇浪方显英雄本色	(14)

运筹企划篇

第二章 胸怀全局 整体谋划 ——现代领导者要高度重视战略经营 	(18)
一、运筹帷幄,制定正确的战略决策	(19)
二、从战略布局去谋划战役,紧紧把握战略枢纽	(22)
三、发挥主观能动性,取得战略主动权	(26)
四、立足长远,把握未来,适时实行战略转移	(31)

第三章 料事如神 科学预见

——搞好市场预测是实施战略经营的前提 (37)

一、审时度势,进行战略乃至大战略层次的谋划
..... (38)

二、研究历史和现状,洞察未来 (40)

三、透过现象看本质,准确分析,把握未来
..... (42)

四、知己知彼,正确预见 (44)

第四章 知己知彼 三思而行

——现代企业实施战略经营的基础 ... (47)

一、知己——正确决策的根本出发点 (48)

二、知彼——科学决策的重要依据 (52)

三、三思而行——战略决策科学化 (58)

第五章 权衡利弊 趋利避害

——经营决策的基本原则 (64)

一、权衡利弊——决策的基本原则 (64)

二、趋利——科学决策的关键 (69)

三、避害——正确决策的保障 (74)

治军励士篇

第六章 战斗力 战争的根本因素

——实力乃竞争取胜之本 (81)

一、人,取胜的决定因素 (82)

二、装备水平,取胜的重要条件	(88)
三、后续力,取胜的保证	(92)
第七章 兵贵精 将贵谋	
——企业经营者要精通管理和业务 ...	(97)
一、兵非多益,贵于精	(98)
二、唯将之道,当先治心	(102)
三、运筹帷幄,以谋取胜	(105)
第八章 血战到底的气概 光复旧物的决心	
——善于激励,力量之源头	(114)
一、同仇敌忾,以怒励士	(115)
二、背水一战,求生励士	(117)
三、身先士卒,表率励士	(120)
四、赏罚分明,以信励士	(124)
五、确立目标,信念鼓励	(126)
第九章 万众一心,天下无敌	
——员工之团结,胜利的保障	(129)
一、官后一致,上下同心	(130)
二、建立统一战线,扩大整体实力	(134)
三、全民参战,众志成城	(138)
第十章 乘众之智 发扬民主	
——强化竞争力的老板魅力学	(142)
一、广开言路,认真听取群众意见	(144)
二、善于听取不同意见,特别是反面意见	(148)

三、创造畅所欲言的环境 (151)

战略战术篇

第十一章 保存自己 消灭敌人

——现代商业竞争之目的

..... (153)

一、“保存自己,消灭敌人”是战争和竞争的本质
..... (154)

二、“保存自己,消灭敌人”在企业竞争中的新解
..... (159)

三、把“保存自己,消灭敌人”的原则贯穿在企业
竞争的全过程
..... (165)

第十二章 在战略上藐视敌人 在战术上重视敌人

——竞争取胜的基本原则 (171)

一、“在战略上藐视敌人,在战术上重视敌人”是
战争和竞争的基本原则 (172)

二、“在战略上藐视敌人,在战术上重视敌人”是
具体进行竞争的重要方针 (178)

三、坚持“藐视”与“重视”的辩证统一 (183)

第十三章 集中兵力 各个击破

——竞争取胜的基本战法 (191)

一、只有集中优势兵力,才能各个歼灭敌人
..... (192)

二、集中兵力是一门学问	(194)
三、避实击虚,各个击破	(203)
第十四章 依靠群众 群策群力	
——竞争取胜的根本原则	(208)
一、只有依靠群众,才能取得胜利	(208)
二、依靠群众是企业竞争和发展的根本 ...	(213)
三、坚持依靠群众与依靠干部专家的统一	(220)
第十五章 以劣胜优 以弱胜强	
——变被动为主动,战胜竞争对手	(224)
一、正确认识和把握优与劣、强与弱的关系	(225)
二、以劣胜优,以弱胜强的条件和转化过程	(227)
三、以劣胜优,以弱胜强战略思想的运用	(231)
第十六章 围而不打 隔而不围	
——察时待机,见机胜敌	(237)
一、纵观全局,审时度势,把握有利时机 ...	(237)
二、因人而异,因地制宜,灵活运用战略战术	(243)
第十七章 诱敌深入	
——后发制人,迂直取胜	(248)
一、诱敌深入、创造战机	(249)

二、诱敌深入,后发制人	(252)
三、诱敌深入,迂直取胜	(260)
第十八章 示形惑敌	
—— 虚实结合,以变取胜	(266)
一、示形惑敌是毛泽东高超的军事谋略艺术	(267)
二、虚实结合,造无形之势	(270)
三、示形惑敌的灵活运用	(273)
第十九章 攻其不备 出其不意	
—— 突出特色,以奇取胜	(284)
一、攻其不备,出其不意,乃胜战之窍	(284)
二、突出特色,以奇制胜	(289)
三、活用兵法,战胜不复	(295)
第二十章 以实力做后盾 在谈判中取胜	
—— 以交为谋,伐交制胜	(299)
一、以外交战略争得有利的形势	(300)
二、以外交手段赢得人力人心	(302)
三、以外交途径扩大自身影响	(304)
四、以交攻心,不战自胜	(307)
五、直言利害,征服对手	(309)
六、谈打结合,争取主动	(312)
七、以交造势,树立形象	(315)

竞争较量篇

第二十一章 慎重初战 战则必胜

——周密谋划,立于不败之地 ...	(318)
一、初战前要周密谋划、充分准备	(320)
二、审时度势,把握初战时机	(322)
三、要把集中兵力、重点突破作为初战的基本方式	(325)
四、从小起步,步步为营	(327)
第二十二章 眉头一皱 计上心来	
——多谋善断,以智取胜	(331)
一、精于运筹——战略思维	(332)
二、高瞻远瞩——远景思维	(333)
三、富有创意——创新思维	(335)
四、灵机一动——灵感思维	(337)
五、反其道而行——逆向思维	(339)
六、死里逃生——求活思维	(341)
第二十三章 积极防御 适时进攻	
——攻防结合,辩证施法	(343)
一、积极防御与防御型战略	(344)
二、适时进攻与进攻型战略	(350)
三、攻防结合,辩证施法	(356)
第二十四章 兵贵神速 以快取胜	
——捷足先登,率先占领市场 ...	(361)
一、信息灵通,反应敏捷	(362)
二、抓住时机,果断决策	(366)
三、准确预见,超前判断	(369)

- 四、争分夺秒,快捷行动 (371)
- 第二十五章 你打你的 我打我的**
- 见利而动,灵活经营 (374)
- 一、“你打你的,我打我的”充分体现了竞争中的
灵活性 (374)
- 二、以取利为目的,相机而行 (376)
- 三、灵活运用攻防两种作战方法 (377)
- 四、灵活运用各种作战形式 (380)
- 第二十六章 大举进击 经略中原**
- 乘胜发展,掌握经营主动权
..... (383)
- 一、抓住有机时机,由战略防御转入战略进攻
..... (383)
- 二、领导者要掌握战略转变这门艺术 (386)
- 三、要不失时机地由内线进攻转入外线进攻,内
外线结合 (389)
- 四、顺应形势,促成竞争双方优劣地位的转变
..... (390)

胜 败 篇

- 第二十七章 善胜者不败 善败者不亡**
- 不骄不躁,以求全胜 (394)
- 一、胜利面前要保持清醒的头脑,防止冒进和机
会主义抬头 (395)

二、面对挫折要努力寻找制胜的战机,警惕投降 和逃跑主义蔓延	(397)
三、不骄不馁,战无不胜	(399)
第二十八章 星星之火 可以燎原	
——在困难中前进,在竞争中取胜	(403)
一、建立“根据地”,保存和发展自己	(404)
二、走农村包围城市的道路	(406)
三、正确分析和对待困难	(409)
附录 毛泽东兵法名言	(414)
人民军队篇	(414)
战略战术篇	(417)
作战篇	(434)
胜败篇	(443)

总论篇

第一章 毛泽东兵法 与现代商战

在发展商品经济的过程中，
“市场即战场”，“竞争即战争”，企
业与企业之间的竞争，是一场没有
硝烟的特殊“经济战争”。

毛泽东同志光辉的一生向世人展示：他不仅是一个伟大的政治家、革命家和理论家，而且还是世界著名的战略家和军事家。他在领导中国长期的革命战争实践中所创造的闻名世界的毛泽东兵法，是留给后人的一份非常宝贵的财产。几十年革命和建设的实践证明，毛泽东兵法不仅在军争中成为克敌制胜的法宝，而且，运用到其它领域进行理论指导仍为一利器。在今天商战即兵战的激烈市场竞争中，作为一个理论工作者，特别是作为一个企业的经营者和管理者，在实践中研究和运用毛泽东兵法，以此启迪人们制胜的思路，催开人们聪明才

智的火花,使闻名中外的毛泽东兵法在现代企业竞争中放出更加夺目的光彩,具有十分重要的现实意义。

一、挑战 21 世纪的战略大策划

近年来,中外理论界和企业界的有识之士都在潜心于研究我国古代兵家谋略,旨在激烈的市场竞争中开拓视野,启迪制胜的思路。它拓宽了兵法研究和企业管理研究的领域,给人一种全新之感。但是,在进行古代兵家谋略研究的同时,绝不能忽视对毛泽东兵法及其在现代企业经营中应用的研究。这是因为:

第一,毛泽东兵法是现代兵法之精华。毛泽东同志所领导的中国革命战争是中外历史上最宏伟的一场人民战争。植根于这场战争,在马列主义指导下概括出来的,经反复检验证明具有无限活力的毛泽东兵法,将革命性和科学性完美地结合在一起,形成了一个完整的科学体系。毛泽东兵法把人类对于现代军事斗争规律的认识和运用程度上推向一个新的阶段。人类对于战争规律的揭示和运用,我国古代著名的兵书《孙子兵法》达到了中国封建社会那个时代所能达到的高度;19 世纪德国资产阶级的军事理论家克劳塞维茨的《战争论》,则达到了自由资本主义时代所能达到的应有的高度。作为中国无产阶级的杰出代表,毛泽东所创立的兵法,是无数革命者用鲜血和生命浇灌出来的伟大硕果,它凝聚了全党全军的集体研究成果,达到了我们这个时代能够达到的应有的高度。

毛泽东的军事理论和实践在世界上享有很高的声誉。毛