



毛澤東 軍事哲學 與現代商戰

江水 鐵柱 著

毛泽东军事哲学 与现代商战

江水 铁柱 编著

广西民族出版社

(桂)新登字 02 号

毛泽东军事哲学与现代商战

江水 铁柱 编著

* * *

广西民族出版社出版发行

全国各地新华书店经销

广西苍梧县印刷厂印刷

开本 850×1168 毫米 1/32 开 8.25 印张 20 万字

1991 年 12 月第 1 版 1991 年 12 月第 1 次印刷

印数 1~10000 册

ISBN 7~5363~1418-3 / C·29

定价: 5.50 元

内 容 简 介

天才般活用兵书，活用中国做人哲学，活用各种奇门妙计的毛泽东，不但是中国人民伟大的精神领袖，中华人民共和国的缔造者，更是一位伟大的军事家，谋略家。他在政治上的成就超越了无数帝王将相，在军事上，也超过了时下流行的古代军事谋略家诸葛亮、刘基（伯温）等人。自古商场如战场，毛泽东传给后人的军事思想，用之于商场，亦是百战百胜的。

本书先介绍毛泽东军事思想，次介绍其军事思想用于商战的实例，再补以详尽的分析。读者循此思路，可以达到“从战争中学习战争”（毛泽东语）的目的。毛泽东军事哲学思想的各方面，本书均作介绍。如：学习，攻击，反攻击，防御，退却，以攻为守，以守为攻，以退为进，以进为退，局部战争战略，全局战争战略，攻心战，间谍战，等等。本书最大的特点，亦是毛泽东一再强调的一种行之有效的读书方法：“活学活用，学以致用”。

目 录

序： 何时缚住苍龙 江水 铁柱(1)

第一章 重要的问题在善于学习

毛泽东师范毕业，一介书生，何以能指挥千军万马？从井冈山工农红军始，打败蒋介石八百万正规军？这其中自有奥妙所在。且听伟人如是说..... (3)

台湾第一富豪王永庆，仅勉强读完小学，几乎是“文盲”。他的“台塑”何以成为亚洲六大企业集团之一，重要的问题在于..... (6)

第二章 血的教训

毛泽东指挥秋收起义的部队攻打长沙，因敌我悬殊，起义军血染三湘四水。毛泽东审时度势，毅然率部上井冈。“毛泽东思想”由此跃上了一个新阶段 (22)

啤酒王国库尔斯家族在辉煌的成就面前，盛气凌人，武断专横，结果悲剧爆发了 (24)

第三章 防 御

蒋介石数度“围剿”红军。毛泽东运筹帷幄，连战皆捷。1933年10月，蒋介石调集百万大军，发动了第五次“大围剿” (45)

巨大的跨国公司“内斯特”在强大的舆论、罢工、政府干涉下，面临

崩溃。“内斯特”如何收拾残局，再度崛起…………… (48)

第四章 退 却

1935年1月，红军长征到达遵义。遵义会议上，毛泽东取得了军事领导权。会后，毛泽东指挥红军四渡赤水，爬雪山，过草地，长驱二万五千里…………… (63)

克莱斯勒是美国的第三大汽车公司。一夜之间，克莱斯勒成了众矢之敌，生意无法做下去。商战英雄总经理艾柯卡独具慧眼，在绝境中以退为进妙计连环…………… (68)

第五章 进 攻

1948年底至1949年初，毛泽东部署了辽沈、淮海、平津三大战役，这是中国战争史上空前绝后的大决战。辽沈大战歼敌47万人，淮海大战歼敌55万人，平津大战歼敌和改编国民党军52万人…………… (81)

亚洲巨富李嘉诚创办“长江实业”，是企业家“进攻”的优秀范例。李嘉诚深谙“集中兵力打开灭战”这一铁的军事原则，在国际商战中，气势逼人…………… (87)

第六章 计划的灵活性

1935年1月19日，红军离开遵义，29日在贵州土城，元厚场一渡赤水；2月18日至20日在太平渡、二郎滩二渡赤水；3月16日在茅台三渡赤水，进入川南；3月21日、22日在二郎滩四渡赤水。红军灵活地四渡赤水，使围追堵截的国军晕头转向…………… (97)

“吉列刀片”是美国最大的生产、销售剃须刀的企业，曾经垄断了美国市场。但是，在1961年夏天，一种新的刀片生产上市了…………… (112)

第七章 情报·判断·决心

- 1930年11月。蒋介石10万兵力分8个纵队进攻红军根据地。毛泽东的不眠之夜…………… (117)
- 世界船王包玉刚，70年代末从海上转向陆地经营。“九龙仓”之战，世人皆惊…………… (121)

第八章 主观与客观

- 毛泽东率部上井冈山，他认准“一国之内在四周白色政权的包围中间，产生一小块或若干小块的红色政权区域，在目前的世界上只有中国有这件事。”…………… (135)
- “沃德”是芝加哥第一家大型商店，邮售多种商品。二次大战后，总裁决策失误。沃德公司何时来运转，使公司销售额回升…………… (140)

第九章 战略与战术

- 八年抗战，毛泽东是怎么指挥八路军和新四军的呢？毛泽东制定了六大原则。平津关战役、百团大战、黄桥决战，还有麻雀战、地道战、地雷战…………… (153)
- “切夫”公司，是美国十大快餐企业之一，市场涉足美国39个州，年销售总额为27500美元。在激烈的竞争中，却惨遭厄运。股票一跌千丈…………… (158)

第十章 贵在用人

毛泽东是用人的超级大师；八路军三个师的师长；新四军的军长、

政委；三大战役前指的人选；文化大革命，八大军区司令对调…… (173)

三井集团是当今日本六大企业集团之一。日本现存最古老的“财阀”。

半路杀出的“程咬金”——“美野川利八” …… (177)

第十一章 坚持就是胜利

1937年7月，第三次“围剿”开始。蒋介石调集30万兵力。毛泽东指挥的红军仅3万人。红军在莲塘出其不意，歼敌1个师：良村、黄陂两战皆捷。老营盘、高兴圩、方石岭，三战连胜…… (193)

日本“三菱集团”，是地下浪人打出的天下。岩崎弥太郎面对官办的竞争对手，决不妥协，绝处逢生。“三菱”战胜日本国“邮便蒸汽船公司” …… (198)

第十二章 把握基本原则

国共“大决战”，东北、华东、华北、华中、西北，各大战争并举。对全国战场的指挥主要在于战略决策，毛泽东发表著名的“十大军事原则”。 …… (213)

“工程论”：美式企业和日式企业。马狮的指挥原则。克莱斯企业管理戒律 …… (218)

第十三章 战争指导规律是发展的

1950年，韩战爆发。麦克阿瑟扬鞭汉城。“圣诞之战”破灭。毛泽东毅然出兵朝鲜，挑战美国。 …… (227)

美国电话电报公司，全美第一流的大企业。60年代新技术一泻千里，“美话”受内外压力，窘于应付。著名学者托夫勒的报告书。 …… (231)

序：何时缚住苍龙

俗话说，隔行如隔山，战争与经商似乎是风马牛不相及的两码子事，怎能混为一谈？

其实不然。

我们还有俗话说：他山之石，可以攻玉，迂回切入的办法，往往可以打破正面悟不透的僵局而使人茅塞顿开。

国内外已有人用《孙子兵法》、《三国演义》之类的他山之石，去攻现代商业战场之玉，收获颇丰。其实毛泽东军事哲学学贯古今中外，闪烁着人类智慧的光辉，其真理性早已被实践所验证，仅仅由于一段时期“毛主席语录”被人们庸俗化地用滥了，而将闪光的智慧也束之高阁，实在可惜。对于中等文化程度者，尤其古汉语、历史知识不足者，借助兵法指导经商，何必舍近求远？

关于战场与商场的关系，毛泽东有一段很精采的论述：

“常有这样的情形，就是只有丧失才能不丧失，这是‘将欲取之必先予之’的原则。如果我们丧失的是土地，而取得的是战胜敌人，加恢复土地，再加扩大土地，这是赚钱生意。市场交易，买者如果不丧失金钱，就不能取得货物；卖者如果不丧失货物，也不能取得金钱。革命运动所造成的丧失是破坏，而其取得是进步的建设。睡眠和休息丧失了时间，却取得了明天工作的精力。如果有什么蠢人，不知此理，拒绝睡觉，他明天就没有精神了，这是蚀本生意。”

毛泽东的军事哲学思想，实践早已证明其无与伦比的精妙，这是蒋介石用八百万美式装备的大军加以验证过了的，小米加步枪的土八路在短短三年内取得辉煌的胜利，除了中国历史和世界演进的诸种客观原因之外，毛泽东的军事哲学不能不说是具有决定性的主观因素。

然而，我们不得不遗憾地指出：“毛主席语录”在六七十年代

相当长的一个历史时期内被庸俗化，以至在 80 年代有些人倒澡盆的脏水的时候，连澡盆里的孩子也倒掉了。有相当一部分人（包括一些高级干部）认为毛泽东思想不再能指导今天的建设了，尤其是对于改革开放中的经济建设不再能发挥作用了。这种认识，要么是无知与偏见，要么是一条道走到死的教条主义学习态度。

毛泽东军事哲学思想融汇古今，学贯中西，对军事战略具有科学的指导意义，对于一般事物也能触类旁通地给以启迪，尤其是对于急骤变化的社会活动，无不闪烁着让人豁然开朗的光芒。毛泽东思想的精髓就是：对任何事物不迷信、不教条，具体问题具体分析，实事求是地找出解决办法。毛泽东军事哲学思想对于指导我们今天的对内搞活、对外开放的经济工作，有着开掘不尽的潜能。问题是，我们愿不愿意通过二万五千里长征去北上抗日？

也许，我们还要过若干年月，才能度过文革时代耀斑过后的阴影，更加客观地看清毛泽东思想及其军事哲学思想的真正价值，我们期待着将这思想运用于经济活动的实践者，更期待这方面的理论家。

抱着这样一种期待，我们虔诚地为从事商品经济活动的有志之士奉上这本粗浅的书，以期获得深入的开发。也叫抛砖引玉吧。

本书选择毛泽东若干军事哲学论述，援引现代商业活动的实例，加以生动活泼的评析，以此论证他山之石可以攻玉。我们竭诚希望有心人能从中获得有效的教益，我们更愿意同有识之士共同探讨这一课题，我们相信在经济理论这片土地上，毛泽东军事哲学一定能开出一片灿烂夺目的鲜花来。

江水 铁柱

1991 年 9 月 9 日

毛泽东逝世纪念日，识于广州

时爽风徐来，暑气顿消

毛泽东论军事

学习战争全局的指导规律，是要用心去想一想才行的。因为这种全局性的东西，眼睛看不见，只能用心思去想一想才能懂得，不用心思去想，就不会懂得。

.....

学习不是容易的事情，使用更加不容易。战争的学问拿在讲堂上，或在书本中，很多人尽管讲得一样头头是道，打起仗来却有胜负之分。战争史和我们自己的战争生活，都证明了这一点。

.....

读书是学习，使用也是学习，而且是更重要的学习。从战争中学习战争——这是我们的主要方法。没有进学校机会的人，仍然可以学习战争，就是从战争中学习……说学习和使用不容易，是说学得彻底，用得纯熟不容易。说老百姓很快可以变成军人，是说此门并不难入。把二者结合起来，用得着中国一句老话：“世上无难事，只怕有心人。”入门既不难，深造也是办得到的，只要有心，只要善于学习罢了。

——《中国革命战争的战略问题》

我们必须克服困难，我们必须学会自己不懂的东西。我们必须向一切内行的人们（不管什么人）学经济工作。拜他们做老师，恭恭敬敬地学，老老实实地学。不懂就是不懂，不要装懂。不要摆官僚架子。钻进去，几个月，一年两年，三年五年，总可以学会的。

——《论人民民主专政》

许多资产阶级军事家都主张慎重初战，不论在战略防御或战略进攻皆然，而以防御为尤甚。

.....

第一个战斗的胜败给予极大的影响于全局，乃至一直影响到最后的一个战斗。因此得出下述的结论：

第一，必须打胜。必须敌情、地形、人民等条件，都利于我，不利于敌，确有把握而后动手。否则宁可退让，持重待机。机会总是有的，不可率尔应战。

第二，初战的计划必须是全战役计划的有机的序幕。没有好的全战役计划，绝不能有真正好的第一仗。这就是说，即使初战打了一个胜仗，若这个仗不但于全战役有利，反而有害时，则这个仗虽胜也只算败了。因此，在打第一仗之先，必须想到第二、第三、第四以至最后一仗大体上如何打法，我挨次的一仗胜了，敌军全局将起如何变化，假若败了，又将起如何变化。虽结果不见得乃至决不会尽如所期，然而必须依据双方全局，仔细地切实地想明白。没有全局在胸，是不会真的投下一着好棋子的。

第三，还要想到下一战略阶段的文章。若只顾反攻，不顾反攻胜利后，或万一失败后，下文如何做，依然未尽得战略指导者的责任。战略指导者应当处在一个战略阶段时，应该计算到往后多数阶段，至少也应计算到下一个阶段。尽管往后变化难测，愈远看愈渺茫，然而大体的计算是可能的，估计前途的远景是必要的。那种走一步看一步的指导方式，对于政治是不利的，对于战争也是不利的。走一步应该看那一步的具体变化，据此以修改或发展自己战略战役计划，不这样做，就会弄出冒险直冲的错误。然而贯通全战略阶段乃至几个战略阶段的，大体上想通了的，一个长时期的方针，是决不可少的。不这样做，就会弄出迟疑坐困的错误，实际上适合了敌人的战略要求，陷自己于被动地

位。须知敌人的统帅部，是具有某种战略眼光的。我们只有使自己操练得高人一等，才有战略胜利的可能。

——《中国革命战争的战略问题》

白丁创台塑

【台塑】 亚洲四小龙六大企业集团之一，资产规模(1985)约为25亿美元，营业额为30亿美元。

【王永庆】 “台塑”创始人，被海内外誉为“台湾企业家精神的代表者”。他于1917年诞生在台湾北部的一个小乡村里，少年时生活颇为艰辛，勉强读完了小学，“白丁”是也。15岁那年，他去一间米店打工。一年之后，他父亲四出向亲友告贷，凑合了几百块钱，让王永庆自己办了一家米店，从此开始了商业道路上的艰难跋涉，不过却也一步一个脚印，一步一个台阶，扎扎实实地爬了上来。

1954年，他以120万美元价钱向日本取得生产聚乙烯化合物的技术后，便顺利地创立了“台湾塑胶工业公司”，很快发展成为一个大集团。

王永庆在1957年以50万元开办“台塑”，这是一项勇毅而非莽撞的行动，因为那时他的产品没什么市场，但台湾数间加工厂有日本人供应廉价的聚乙烯化合物树脂，他果断地把工厂生产能力扩大6倍，并且开办了另一间加工树脂为胶管及其他产品的公司——南亚塑胶，而台塑则是最大的顾客。

在1964年，当南亚开始把树脂改制人造皮用以制衣的时候，王永庆便开始购买昂贵的进口棉花。他也开办了第三间公司制造塑胶纤维。结果，王永庆的集团被视为全球最大的聚乙烯化合物生产商，也可能是最大的塑胶产品加工厂。产品大部分是出口的。他购入一些亏本的美国公司后，也转亏为盈。

如此等等，王永庆的种种反常举动，无不令人惊叹，却又无

不马到成功，因此也无不令人折服。

【王永在】 1922 年出生，王永庆的胞弟，比哥哥接受较多的正式教育，是日制的成渊中学毕业。他是“台塑关系企业”的总经理，由于哥哥是工商界的强人，以致他的才华与作为没有受到应有的注目。台塑集团有今天的成就，王永庆的发动、策划是主因，而王永在的执行、督促也不可或缺。

早年台塑、南亚、甚至台湾化纤在南部、中部设厂时，王永在就长期留驻厂区，亲自监工，直到建厂完成为止。这对他后来作生产运作方面的裁决有很大的帮助。也由于他接近工厂，所以比较了解基层实际作业人员，而能重用苦干、实干的人才。近年来，台塑集团在海外扩充业务，王永庆经常要出国处理，台湾岛内的许多事务，便要由王永在决定了。

亚洲主要企业集团的规模 (1985)

财团名	国·地区	营业额	资产总值
三星	南朝鲜	142	82
现代	南朝鲜	140	85
台塑	台湾	30	25
李嘉诚	香港	—	45
包玉刚	香港	—	25
OCBC	新加坡	—	65
合银行	泰国	—	95
本田	日本	108	60
新力	日本	58	68
			(亿美元)

一、优等生之学长

对发展中国家的优等生——台湾的经济而言，自 80 年代以

来最大的问题就是民间投资不振，当局正为产业结构高度化以及技术开发缓慢而忧心忡忡。当 1985 年香港九七问题定案时，台塑关系企业董事长疾呼“企业家之所以不投资，乃是领导人的政策过于保守……”1985 年台湾当局遂设立经济革新委员会，针对台湾经济问题作出各种改革。企业也一再希望金融与外汇能够自由化。

由于贸易顺差，外汇存底高达 700 多亿美元，来自国外的压力极大，出口环境恶化，导致投资意愿降低，加上“十信风暴”与“国信事件”，使得财经界出现一层阴影。

企业界为加强竞争能力以确保市场，要求当局放宽各项管制，开放海外投资。当然在此一情形下，原本在美国就有大规模投资的台塑企业集团自然居于领导的地位。

台塑企业集团年营业额为 820 亿元（台币），约占台湾 GNP 的 5%，从业人员达 32000 人，是世界最大的 PVC（聚乙烯化合物）生产商，其主要企业——台湾塑胶工业，在台湾民间企业龙虎榜中位居第一。而其旗下的塑胶加工企业——南亚工业排名第二，纺织部门的台湾化学纤维则排名第三。在台湾民间企业榜中独占一至三名。

创业者王永庆并没受过高等教育，他与南朝鲜的郑周永一样，都是靠自己白手起家，完全以自己的经营能力建立起当今的企业王国。他常常以自己振兴产业有助于社会经济成长而自负，也常常以身为巨大企业之统帅而充满自信。假如说，二战之后东南亚四小龙崛起了一大批学有所成的企业，台湾被世界商界誉为优等生，那么，王永庆为这一大批企业家之学长，当之无愧。

二、不知 PVC 为何物

台塑集团不同于上海集团的裕隆，是由台北出身的王永庆、

王永在兄弟二人共同携手努力发展而成的。

1954年，王永庆设立台湾塑胶，开始生产PVC，成为企业王国的开端。

当时，台湾正接受美国援助，积极从事经济发展，而塑胶的原料——聚脂几乎全需仰赖进口，对PVC到底是什么，一点概念都没有，尽管拥有年产量达1.4万吨的工厂，但由于需求量低，曾有一阵子经营甚为艰苦。

但王永庆并不畏惧，反而扩大事业，1955年独立设立了南亚塑胶，从事塑胶加工，企图扩大PVC的需求量。当时王永庆的心情正如他回忆的那样，“犹如骑在虎背上，骑虎难下。”

但不久随着台湾的经济发展，塑胶的生产和加工皆渐上轨道。1959年王永庆更以从事木材业所获得的经验而创设了新茂木业，成功地扩大国内市场并对美出口。

王永庆以轻工业品为主体，在台湾树立了塑胶和木材业的地位，接着在60、70年代又出口纺织品。

南亚塑胶在当时完全是生产PVC塑胶粉，但正好碰上世界苦于棉花进口成本过高，于是为使原料自给，南亚开始生产人造丝（嫠紫丝）。人造丝所需的原料木片，可从木材加工的过程中大量取得。以往这些木片皆被废弃。王永庆则根据自己从事合板业所获得的经验，利用废材生产嫠紫丝。1965年，台湾化学纤维工业公司成立，开始生产人造丝，其后纺织部门也顺利地成长，1968与日本旭化成合资成立台旭纺织工业，专门从事压克力纤维。当上游事业稳固之后，又设立台丽成衣工业，向成衣部门发展，接着创设台北染整工业，充实染整工程，逐渐向中下游事业扩展。

现在台塑企业集团生产人造丝、聚脂纤维、尼龙、压克力等四大纤维品，且向最终产品——成衣方面发展，成为充实纺织部门的基础。这种发展模式就如同从生产塑胶扩展到加工部门一