



商战新思维系列丛书

张天平◎编著

用兵战解读商战，
用兵法征服市场

商战情报的9条战略



电子工业出版社

PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY

<http://www.phei.com.cn>



商战新思维系列丛书



张天平◎编著

用兵战解读商战，
用兵法征服市场

商战信息战

商战情报的9条战略

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry
北京·BEIJING

内 容 简 介

本书以市场战争学中的信息战原理和“知情度势”的指导思想为依据,采取理论与实践相结合的方法,通过大量的兵战与商战案例分析,研究和提出了如何打赢市场信息战的理论、原则和方法。全书分为五篇,其中,绪论篇从历史、现实和发展的角度,对市场信息战的概念、原理、指导原则给予概略的介绍;侦察篇、分析篇和预测篇是全书的核心,每篇均以战例与商例(战略、战役和战术案例)相结合的研究方法,分析和介绍了市场信息战的三类九大战法;结论篇则对本书所提出的市场信息战战法进行了总结归纳和概括。

本书适合于商人、军人、广大军事和商业爱好者阅读、参考。

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有,侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

市场信息战/张天平编著.—北京:电子工业出版社,2008.7
(商战新思维系列丛书)

ISBN 978-7-121-06858-4

I.市… II.张… III.商业信息学 IV.F713.51

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 081890 号

责任编辑:张燕虹

印 刷:河北固安保利达印刷有限公司

装 订:河北固安保利达印刷有限公司

出版发行:电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本:720×1000 1/16 印张:17.75 字数:290 千字

印 次:2008 年 7 月第 1 次印刷

定 价:39.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题,请向购买书店调换。若书店售缺,请与本社发行部联系,联系及邮购电话:(010)88254888。

质量投诉请发邮件至 zltz@phei.com.cn,盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线:(010)88258888。

序 言

如果你是一位想成为企业家的商人，那么这就是写给你读的商业书；如果你是一位想成为军事家的军人，那么这也是写给你读的军事书；而如果你既不想成为商人，也不想成为军人，那么你最好把此书当做成就你未来的事业书。

——张天平

古今中外，几千年来的战场战争历史和几百年来的市场竞争历史表明，世界上没有常胜的军队，也不可能有基业常青的企业，但却有长久不衰的指导战场战争(兵战)的兵书、战策一直流传至今，并仍然在发挥着其对战场战争(兵战)与市场战争(商战)的指导作用。“商战新思维系列丛书”就是这样一套吸取了人类历史上各种兵书战策之精华的、用于指导市场战争实践的兵书和战策。它在对前人兵书、战策批判与继承的基础上，经过对现代市场竞争机理的科学研究和创新，为广大企业家提供了一整套完整的市场战争(商战)的理论、原则和方法体系，并通过大量精选的战例和商例为市场战争(商战)的指导者们勾画出一幅如何打赢市场战争(商战)的清晰画面。

“商战新思维系列丛书”共四册：《市场战争学》、《市场信息战》、《市场谋略战》和《市场攻防战》。各册的内容简述如下：

《市场战争学》是市场战争学学科理论的奠基之作。它以“兵战原理与商战法则”为主线，阐述了“营销力、服务力和保障力”是企业市场战争客观实践中必须具备的核心竞争力，而“判断力、决策力和执行力”是企业家指导市场战争必须具备的三大能力；揭示了市场战争的三种战争形式(营销战、服务战和保障战)所具有的“情、品、钱”的客观规律和建立市场战争的三种作战形式(信息战、谋略战和攻防战)基础之上的“眼、



脑、体”的指导规律;并在此基础上根据市场战争的三个指导阶段的活动(判断、决策和执行)提出了市场战争的一个战争总则、三大指导法则、九大指导原则和二十七种战法,全面构建起市场战争学的学科理论体系。

《市场信息战》是市场战争学的市场信息战战法应用部分。它以“知彼知己,百战不殆”为主题,通过战场信息对抗战例与市场信息对抗商例的比较研究方法,对市场战争判断阶段的市场信息战活动的理论、原则和方法进行了分析和研究;重点论述了市场信息侦察、市场情况分析和市场形势预测的内容、原则和方法。该书对于企业家在市场战争实践中提高判断能力和指导企业打赢市场信息战,具有重要的借鉴意义和参考价值。

《市场谋略战》是市场战争学的市场谋略战战法应用部分。它以“运筹帷幄,决胜千里”为主题,通过战场谋略对抗战例与市场谋略对抗商例的比较研究的方法,对市场战争决策阶段的市场谋略战活动的理论、原则和方法进行了分析和研究;重点论述了市场战争目标、市场战争方针和市场战争手段识别、选择、确定的内容、原则和方法。该书对于企业家在市场战争中提高决策能力和指导企业打赢市场谋略战,具有一定的参考价值和指导意义。

《市场攻防战》是市场战争学的市场攻防战战法应用部分。它以“攻无不克,‘防’无不胜”为主题,通过战场攻防对抗战例与市场攻防对抗商例的比较研究的方法,对市场战争执行阶段的市场攻防战活动的理论、原则和方法进行了分析和研究;重点论述了捕捉市场战争战机、组织市场战争攻防和指挥市场战争破敌的内容、原则和方法。该书对于企业家在市场战争中提高执行能力和指导企业打赢市场攻防战,具有一定的理论价值和重要的实践作用。

我们创作的“商战新思维系列丛书”,是以中国革命战争的艺术大师毛泽东的“人民战争思想”为理论依据,运用战场战争学的理论和方法,研究和阐述了市场战争的理论、原则、方法和大量实战案例,并在此基础上初步创立和构建了一个市场战争学的学科理论体系与实战战法体系;目的是为正在与或即将与国外企业进行市场战争(商战)的中国企业和企业家们提供一整套以市场战争(商战)手段和方法战胜对手的理论、策



略和方法。

愿中国的企业和企业家们在全球化的市场战争(商战)中,以市场信息战去“知彼知己,百战不殆”、以市场谋略战去“运筹帷幄,决胜千里”、以市场攻防战去“攻无不克,‘防’无不胜”,并一路走好!

张天平

2008年4月28日

于北京西郊百旺山下无名居



目 录

绪论篇 知彼知己,百战不殆

一、魅力无穷的信息活动	(4)
二、从信息战到信息制胜	(8)
三、商战中的市场信息战	(12)

侦察篇 明确任务,周密侦察

第一章 摸察法:敌情不明,摸其动向	(30)
第一节 军事家的战场敌情摸察艺术	(31)
第二节 企业家的市场彼情摸察艺术	(42)
第二章 探察法:敌情较明,探其部署	(53)
第一节 军事家的战场敌情探察艺术	(54)
第二节 企业家的市场彼情探察艺术	(64)
第三章 料察法:敌情透明,料其企图	(76)
第一节 军事家的战场敌情料察艺术	(77)
第二节 企业家的市场彼情料察艺术	(88)
启示:不入虎穴,焉得虎子	(99)

分析篇 关注全局,客观分析

第四章 强析法:我强敌弱,迫其就范	(108)
第一节 军事家的敌我情况强析艺术	(108)
第二节 企业家的双方情况强析艺术	(121)
第五章 均析法:势均力敌,知谋善战	(134)
第一节 军事家的敌我情况均析艺术	(135)
第二节 企业家的双方情况均析艺术	(147)



第六章 弱析法:我弱敌强,扬长避短	(156)
第一节 军事家的敌我情况弱析艺术	(157)
第二节 企业家的双方情况弱析艺术	(167)
启示:强势求胜,弱势图存	(179)

预测篇 审时度势,合理预测

第七章 利测法:形势有利,顺势而动	(189)
第一节 军事家的战场形势利测艺术	(189)
第二节 企业家的市场形势利测艺术	(200)
第八章 困测法:形势不明,以静制动	(209)
第一节 军事家的战场形势困测艺术	(210)
第二节 企业家的市场形势困测艺术	(219)
第九章 危测法:形势不利,谋定后动	(231)
第一节 军事家的战场形势危测艺术	(232)
第二节 企业家的市场形势危测艺术	(243)
启示:利动九天,危藏九地	(253)

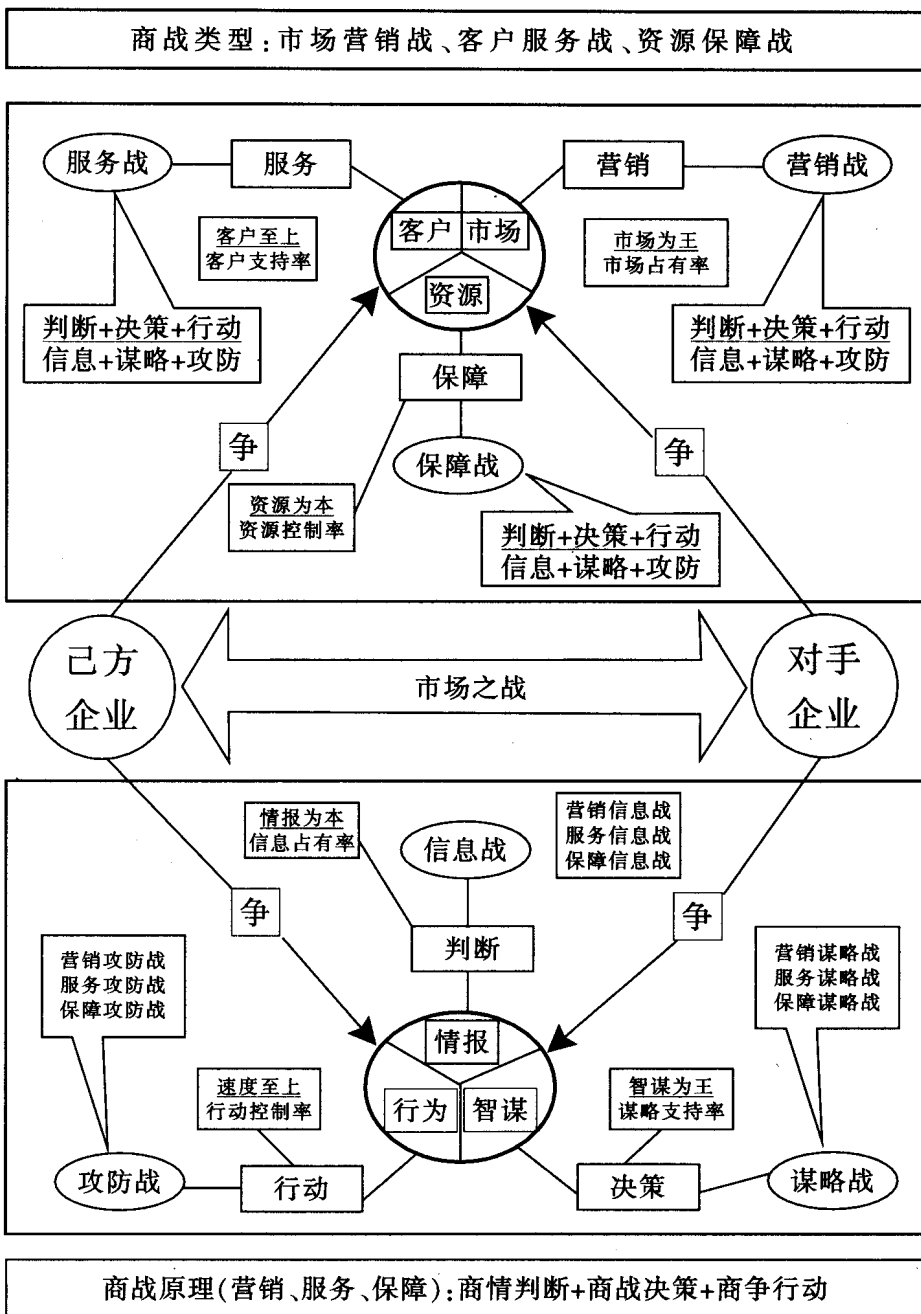
结论篇 因情料敌,先胜后战

一、侦察法:动向+部署+企图	(257)
二、分析法:强弱+特点+规律	(260)
三、预测法:现状+趋势+影响	(263)
结语	(266)
后记	(267)
参考文献	(269)



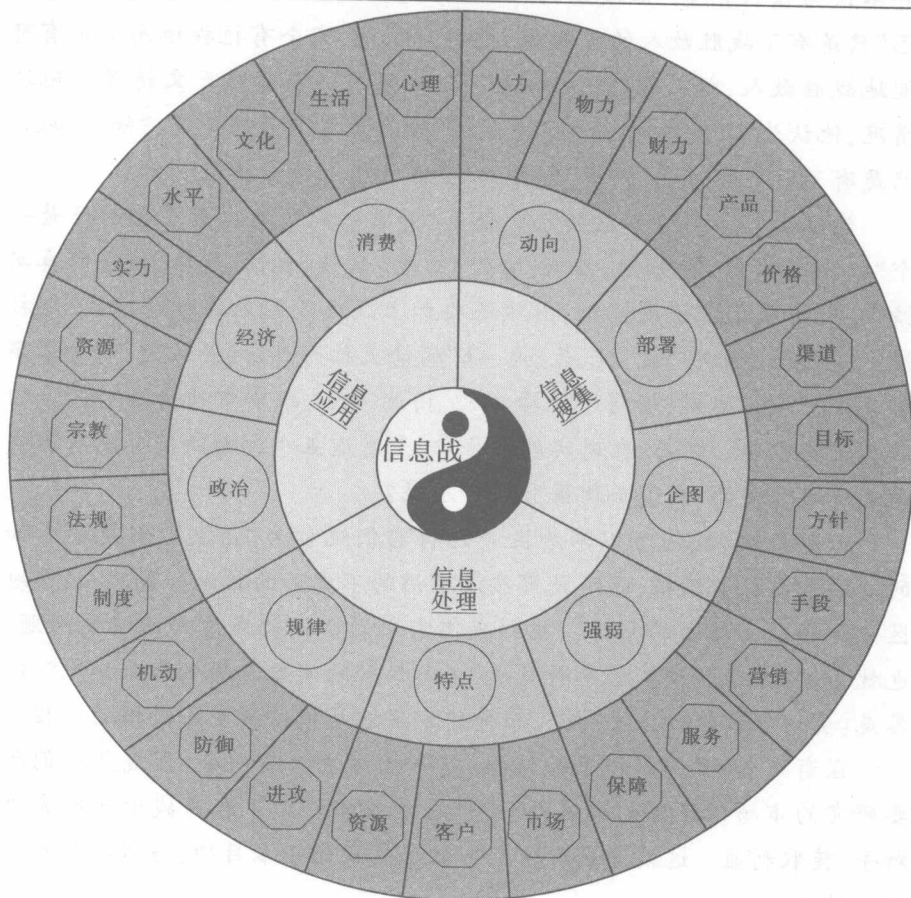
绪论篇 知彼知己，百战不殆

商战原理：市场战争系统构成示意图



绪论篇 知彼知己,百战不殆

商战——市场信息战



市场信息战构成原理示意图



子曰：“知彼知己，百战不殆。”的意思是，军事家在战争中既要了解 and 知道己方的情况，也要了解和知道敌人的情况，即只有对敌我双方的情况了如指掌，才有可能在战争中战胜敌人。然而，孙子却并不认为仅仅依靠“知彼知己”就能够完全战胜敌人，他认为，“知彼知己”只是有了战胜敌人的可能性，要想真正地、完全有把握地而不是有可能地战胜敌人，就必须“知天知地”，即必须了解和通晓天文情况和地理情况，他认为，只有“知天知地”才能够“胜乃无穷”！意思是说，“知彼知己”只是有了胜利的可能，只有“知天知地”才能够在战争中胜利无穷。

实际上，无论是“知彼知己”，还是“知天知地”，其中最关键的还是一个“知”字。知什么？知敌、知我、知天、知地。敌情、我情、天情、地情的真实情况，就是我们常说的情报，当然还要加上战场范围内的社会情况，即社情。刘伯承元帅将“敌、我、天、地、社”的情况称为五行，并认为，对于军事家来说，“五行不定，输得干干净净”。由此可见，战争中的情报对战争的胜利极其重要。然而，在现实的战争中，上述这五个方面的情况既有真实的也有不真实的，我们如何区分和辨别呢？

一般来说，我们可以不加区分地将它们统称为“信息”，但是由于知的目的是要获取情报，而不是那些没有用的不真实的信息。因此，正确地区分和辨别出信息的真伪，找到我们需求的情报就成为知的首要问题。也就是说，区分和辨别信息的真伪，是怎么知的问题。那么怎么知呢？回答是：要用“知”的方法去“知”，而知的方法就是把信息变成情报的过程。

在商战中，要想获得商战情报，其知的方法只有一个，那就是我们所要研究的市场信息战的方法；而为什么要知呢？为了在商战中战胜竞争对手，获取利益。这就是我们研究市场信息战的根本目的，当然也是知的目的所在。

一、魅力无穷的信息活动



在信息时代，信息对于我们每一个人来说，并不是一个陌生的概念，



因为我们人类每天的生活、学习和工作,时时刻刻都离不开信息。

信息的基本概念

什么是信息呢?信息又是怎样影响着人类活动的呢?要想正确地认识信息的概念,首先必须对信息的本质进行研究和认识。从本体论的意义上来说,信息就是事物运动的状态和方式(在这里,事物是指自然界、人类社会和精神领域一切可能的对象);从认识论的意义上来说,信息是事物运动状态和方式的某种表述(或反映)。从上述两个方面的认识出发,可以进一步认识到信息的本质,即只要事物在运动,它的运动状态、运动方式及其表述就是信息。也就是说,信息是事物的一个基本属性。

根据国际信息学界的界定和分类,按照信息的信息量和加工程度,信息可被抽象地分为三个层次:数据、信息和知识。

数据,是指由独立观察、测量和原始信息构成的最低层次的信息。人类通信、文本信息、电子询问或科学探测仪器都是主要的数据来源。

信息,是指经过处理的数据,是为了使各个数据元(最小数据单位)互相关联,供进一步研究和分析使用,对数据进行处理的结果。处理过程可以包括筛选、分类或索引和链接等。

知识,是指经过分析和理解后的信息。信息一旦经过分析和理解即成为知识。它包括静态内容和动态处理两个方面。在战场战争中,通常称其为情报。

一般来说,知识这一层次的信息才是我们真正需要的信息。因为只有通过对信息的理解,才可以在一定程度上综合理解客观数据的静态和动态关系,为我们提供建立数据结构和确定其过去、未来行为的能力。

信息的科学含义

对信息概念的科学界定和对信息层次的明确区分,可以使我们清楚地认识到,信息是我们人类生活、学习和工作中必不可少的一种核心的资源。这种资源与我们平常所接触到的土地和物质资源具有本质的区



别。要想理解信息这种核心资源的价值,必须对其本质特征有所认识,以弄清其真实含义。

(1) 信息具有抽象性,是一种抽象的无形资产。它做名词用时,可以实体的形式存在,如一个位置、一种描述或测量值等;做动词用时,也能以过程的形式存在,如一种连锁组合、一种编码过程、取得特许专利的工艺过程或者一种关系等。

(2) 信息具有多用性,一种信息可有多种用途。例如,一部手机的号码和频率,既可利用传输的特性对其实施通信干扰,也可用于精确确定其使用者的位置。

(3) 信息具有时效性,其价值会随时间而消亡。信息是无穷无尽的,它可以是发现的、产生的、转换的和复制的,但其价值是有时间性的。新信息具有行动价值,旧信息可能只有历史价值。

(4) 信息具有复杂性,与其效用关系极其复杂。信息的价值或效用与其大小或数量,不是简单的函数关系,而是与其实际的数据潜能、信息量、知识作用具有一种复杂和独特的函数关系。

信息的上述本质特征,只有通过人们的各种信息活动,才能够被认识和利用。

信息活动的本质

众所周知,信息、能量和质量是物质的三个基本属性,也是人类社会赖以生存和发展的三大要素,三者缺一不可。因此,人类的任何一种社会实践活动都是基于物质、能量和信息的活动。我们这里所说的信息活动,不是指信息自身无目的的活动,而是指人类所从事的有目的的信息活动。什么是信息活动呢?根据上述信息的概念和含义可知,信息活动是指人类通过一定的方式、方法和手段(信源、信道和信宿等)对信息进行的管理和控制活动。它包括两个方面的内容:

(1) 它是人类对信息本身的管理和控制活动。

(2) 它是人类通过信息对物质及物质运动、能量及能量释放过程的管理、控制活动。



信息活动的实质,就是人类对事物运动的状态、方式及其某种表述(或反映)的管理和控制活动,具体表现在以下两个方面。

(1) 人类对信息本身的管理和控制活动。它主要包括以下内容:

① 信息获取,主要是指通过各种手段得到所需要的信息。

② 信息传输,主要是指传递、存储由信息获取系统获得的待处理信息和经信息处理系统处理后待发送的信息。

③ 信息处理,主要是指通过各种信息获取系统及其他手段从各种信源获取信息后,对这些信息及有关数据进行分析、核实和处理。

④ 信息施用,主要是指把处理后的信息,根据其不同的用途发挥其效用,即将其根据不同的目的进行使用和利用。

信息处理活动是信息活动的核心,其他活动都是在信息处理活动的管理和控制下进行的。

可见,对信息本身的管理控制活动,在本质上也是一种物质的运动和能量的释放过程,只不过这个运动和过程是为了管理、控制信息这一目的服务的,因此,我们将其称为直接信息活动,如人们从广播、电视、报纸、书刊等获取信息的活动,写作、发信、编程序、绘画、摄影、打电话、发传真、统计、宣传、文化教育等。

(2) 人类通过信息对物质运动和能量释放过程的管理与控制活动。它主要包括以下内容:

① 对物质的管理与控制,是对物质运动的方向、方式、目的和范围的管理与控制。

② 对能量的管理与控制,是对能量释放的性质、大小和强度的管理与控制。

可见,对信息本身的管理与控制活动是对物质运动和能量释放过程的管理与控制的基础和前提条件。因此,从这个意义上说,可将其称为间接信息活动,如按一定规程操作机器、武器、工具,按一定的意图、计划进行工农业生产及改造自然的活动等。

在信息活动的内容上,后者却与前者具有重大的区别。因为在这里所存在的对信息本身的管理与控制活动,是为了服从和服务于物质运动和能量释放,而不是为了管理和控制信息。



从一定意义上讲,人类认识世界的过程,就是人类从外部世界获得信息和分析处理信息的过程;而人类改造世界的过程,则是人类的主体信息(方针、政策、策略、意图、计划等)作用于外部世界的过程。事实上,人类在任何层次进行的任何形式的活动都离不开信息活动。

二、从信息战到信息制胜



在如今到处都充斥着信息的信息时代,几乎所有人都知道信息战——这一全世界可能最流行的现代战争名词的含义。信息战问题,也是任何一个从事商战的企业家和从事兵战的军事家永远无法回避的现实问题。要想对信息战问题有一个清醒的认识,就必须了解信息战思想的来龙去脉。

信息战思想的源流

事实上,信息战并不是新鲜事物,也不神奇,更不像有些人声称的那样,是谁发明创造的产物,它是人与生俱来的信息本能。

试想一下,如果你看不见、听不见、感觉不到客观世界的存在,你如何生活?

显而易见,没有信息,人类便寸步难行!没有对信息的利用和争夺,也就不可能有今天人类的文明和发展。

信息战的概念,最早产生于战争中。敌我双方在战场上,为了更好地保护自己,不被对手攻击或消灭,彼此只能将己方部队的各项行动部署、企图和行动信息掩饰或隐蔽起来,以不让对手发现和知道。

对手不仅要千方百计地隐蔽、掩饰自己的企图和行动信息,而且不断地通过各种方法和手段,寻找敌方部队的信息,随时都准备根据所掌握的对手的信息和情况对敌实施攻击。

这种在战争中,敌我双方为了“保护自己,消灭敌人”而展开的信息的争夺,就是最基本的信息战的概念。

信息战的思想,是随着战争的产生而逐步产生的,已具有7000多年



的历史。但是,对信息战概念的理性认识,较之战争的产生则晚得多。

根据历史资料记载,在公元前10世纪,西方历史中的所罗门王对信息在战争胜负中的地位 and 作用就有了深刻的认识。他说:“聪明的人具有伟大的力量,博学的人可以举重若轻;作战需要方针,取胜需要建议。”但他却并没有形成完整的理论化的信息战思想体系。

此后不到500年,信息战思想却在中国,被一位战争谋略学大师在有关战争学的传世之作——《孙子兵法》中,将其提高到了前所未有的历史性地位,即“知彼知己,百战不殆”、“知天知地,胜乃无穷”。也就是说,知道了“敌我天地”之情势,就能够在战争中无往而不胜。

不仅如此,他还突出强调战争信息对国家生死与存亡的重要作用。即“兵者国之大事,死生之地,存亡之道,不可不察也。”也就是说,知道了战争情势的来龙去脉,国家的生存、发展就有了保障。

实际上,《孙子兵法》通篇都是关于信息对战争胜负作用的论述,《孙子兵法》的战争思想可用一句话表述:以信息制胜的战争思想。

这就是信息战思想的理论源头。孙子发明和创立了信息战思想的理论体系。

孙子创立的以信息制胜的信息战思想,流传了2500多年。至今,中外的军事家们仍然在以此为其基本的战争指导思想,从事着形形色色的战争准备与战争实践活动。

信息战中的制胜观

在《孙子兵法》中,孙子提出了一系列信息战的原则和方法。几千年的战争史表明,这些原则的内容并没有改变,仅是信息搜集、存储、处理、施用的技术和方法发生了变化。

在当今以信息化生活为中心的信息时代,信息获取、处理和施用的手段已经发生了根本性的变化。对信息进行获取、处理、施用的手段,已经由过去的传统技术、人工操作和书面通信等手段,发展到了利用现代信息技术,特别是电脑技术和网络技术手段。信息获取、处理和施用的速度、效能与过去已不可同日而语,人们对现代信息技术的依赖性以及信息自身的价值也在不断提高。

