

毛泽东兵法 与商战韬略

王长远

梁会平

任龙太

杨德信

张晋君

李俊民

编

毛泽东兵法与商战韬略

王长远 梁会平 任龙太
杨德信 张晋君 李俊民 编著

中国经济出版社

(京) 新登字 079 号

毛泽东兵法与商战韬略

王长远 梁会平 任龙太 编著
杨德信 张晋君 李俊民

中国经济出版社出版发行

(北京市百万庄北街3号)

各地新华书店经销

北京怀柔渤海印刷厂印刷

787×1092 毫米 1/32 10.8125 印张 240 千字

1996 年 3 月第 1 版 1996 年 3 月第 1 次印刷

印数: 01—10 000

ISBN 7—5017—3620—0/F·2617

定价: 13.00 元

以少击众，以劣势对优势而获胜。都是先以自己局部的优势和主动，向着敌人局部的劣势和被动，一战而胜，再及其余，各个击破，全局因而转成了优势，转成了主动。

——《毛泽东选集》第二卷第 458 页

抗日战争打了八年，抗美援朝打了三年，我们有以少胜多、以弱胜强的传统。

——《邓小平文选》第三卷 326 页

毛泽东军事学说，是以人民的弱小武装战胜其现代装备之强大敌人的军事学说。

——《刘伯承军事文选》第 476 页

毛泽东的战略是弱者战胜强者的战略。

——日本现代军事理论评论家·小山内宏

前 言

——从毛泽东兵法谋略中吸取 当代商战成功的点金术

商场如战场，竞争似战争。

今日商战乃智谋之战，商海沉浮贵在经营韬略，商战成功重在运筹决策。

被誉为“世界兵学圣典”的孙子兵法，已被国内外管理学家，企业家当作经营谋略的点子库，被深挖细找。然而，中华民族的贡献何止一部孙子兵法。毛泽东兵法不仅是在中国革命战争军事对抗中，运筹计谋方略的思维规律理论武器，是中国革命战争以巧制胜，以小的代价换取大的利益的历史经验总结，也是当代企业经营管理、商界市场竞争获胜的法宝。

毛泽东虽然没有兵法谋略的专著问世，但他领导中国革命战争的伟大实践，他关于战争、战略和战术问题的著作、报告、讲话，以及大量的关于战争指挥的电报、信件，都有不少与军事谋略有关的论述和精辟的见解。他丰富的战争指挥实践，事实上已经形成了一套完整的毛泽东兵法。

当代商战中，企业与企业之间的竞争，是一场没有硝烟的特殊经济“战争”。在这场竞争中，消费者在选择市场，竞争各方在争夺市场。每一个企业都将面临着来自各方面的竞争和挑战，竞争是非常错综复杂的。特别是市场经济体制的确立，改革的深入和对外开放力度的加大，企业之间的竞争

不仅主要表现为国内市场的竞争,还要参与国际市场的竞争。我们同资本家做生意,引进国外先进技术和资金为我们服务的过程中,既要防止上当,还要使我们在与外商竞争中取胜,让我国的商品占领国际市场,就要研究和确定我们的计谋策略。实践还告诉我们,企业在经营活动中所作出的战略决策正确与否,谋略水平的高低,直接关系到企业的成败。对企业领导者的现代化管理水平,特别是决策水平提出了更高的要求。这样,研究和运用毛泽东谋略,提高我国企业管理、市场营销水平将是一条重要途径。

把毛泽东兵法中的谋略,运用到当代商战中来,内容十分丰富。主要包括,战争观和市场竞争观,军队建设与企业 管理,人民战争与民主管 理决策,军事战略与经营战略,战役战术与竞争艺术,军事决策与市场决策,将帅之道与企业领导,治军励士与员工激励、用人技巧等方面。柴宇球同志编著的《毛泽东大智谋》一书中,共列举了毛泽东创造的奇谋达 190 个之多。这些奇谋大部分都可供当代商战用谋借鉴。毛泽东在实施审时度势,明察敌情、谋势造势、示形谋目、奇正相依、以柔克刚、权衡利弊、驰骋纵横等军事谋略中那种独具匠心,都能在当代商战中得到充分的展示。只有认真学习,下功夫研究才能把握,才能在商战中运用自如,有所收益。

石玉亮同志指出,当今运用毛泽东兵法指导企业市场竞争至少有三个有利因素;其一是毛泽东兵法是我们这个时代的产物,更加接近我们这个时代。它的许多原则,特别是它的科学性可以为企业经营者提供一个科学的思维方式,毛泽东兵法中提出的许多著名论断和原则,如在战略上藐视敌人,在战术上重视敌人;集中兵力,各个击破;知己知彼,百战

不殆等适应于市场竞争中的任何一个领域,是必须遵循的。其二是由于毛泽东兵法是在中国革命以小胜大,以弱胜强的过程中形成的,以谋取胜的思想内容十分丰富。对于指导总体上处于弱势的企业参与国内外市场竞争更具有现实性、可行性和针对性。其三是毛泽东兵法是我党我军集体智慧的结晶,是更多人亲身经历的事情。不仅老一代的无产阶级革命家非常珍惜它,而且在全国人民当中早已深入人心,现代企业经营者更会感到得心应手,是轻车熟路。特别是国内外不少企业家已经进行实践,并且取得了成功。

从毛泽东兵法学习商战谋略,决不等于照搬照抄。谋贵创造,世界上没有完全相同的两种事物,成就千件事,会有千条计。事物无不随着地点、时间、环境、条件的变化而变化,谋略的运用永不会简单地重复。商战中的用谋,就是要从毛泽东谋略中受到启发,融汇贯通,举一反三,有所创造、有所发明。不讲时间、条件、对象照搬原有成功计谋,只能落得谋尽计穷,“败走麦城”的结局。商战中的情况千变万化,只有把毛泽东兵法中的辩证法学到手,不断创新,才能使自己立于不败之地。

毛泽东兵法与商战有没有内在联系?用毛泽东兵法剖析现代商战,能否为这场不流血的战争揭开新的一页?带着这个问题,我们找来了许多商战案例,用毛泽东兵法中的某一谋略进行破译,结果,我们惊奇地发现,毛泽东兵法的精华无不涵盖了现代商战的各个领域。

编著本书的目的,主要不是对毛泽东兵法本身和企业经营管理进行理论性和学术性探讨,而是为广大参与市场竞争的厂长、经理、私营企业老板和个体经营者提供一把用毛泽东谋略解决商战中各种难题的钥匙。本书的一个最大特点。是

不强调理论的系统性、完整性，而是采用“案例”分析的方法，注重实用性、适用性，以便企业家们能够用最省的时间，急用先学、对号入座，找到一条适合本企业实际情况的经营谋略，去解决商战中面临的各种棘手问题。基于这种考虑，本书对每条谋略，均分五个层次进行了论述：【毛泽东名论】，选辑了毛泽东有关的著名论述；【浅析】，是对毛泽东谋略思想及运用方法进行剖析；【兵战实例】，再现了毛泽东等老一辈革命家用兵如神的谋略胆识与风采；【商战点语】，从商战双方的需要出发，本着“兵”为“商”用的精神，画龙点睛地对该条谋略在商战中的使用范围、条件、目的、用谋方法、方式、手段等进行了论述；【商战赢家范例】，则对商战中或以弱胜强，或反败为胜，或用谋得当成为胜利者的用谋技巧进行描述。

本书在撰写过程中，运用了大量的历史资料，参考了当代学者的研究成果，特向有关作者表示由衷的谢意。由于笔者水平有限，加上毛泽东谋略博大精深，当代商战千变万化，因而书中一些观点的提出，史实的论证，商战资料的占有等，疏虞之处在所难免，恳请读者不吝批评指正。

编著者

一九九六年一月

目 录

前 言..... (1)

——从毛泽东兵法谋略中吸取当代商战成功的点金术

第一篇 审时度势..... (1)

1. 调查研究 实事求是 (2)

●兵战计谋/不唯心、不唯书、只唯是

●商战韬略/市场调查, 科学决策

2. 把握脉搏 顺应潮流 (7)

●兵战计谋/认清时局, 兵不虚发

●商战韬略/认清形势, 调整自身

3. 审时度势 避实就虚..... (12)

●兵战计谋/乘虚而入, 站稳脚跟

●商战韬略/适销对路, 产品领先

4. 贵在实践 完善方案..... (18)

●兵战计谋/虚心纳谏, 完善谋划

●商战韬略/顺应市场, 变换策略

5. 把握机遇 及时决策..... (23)

●兵战计谋/捕捉战机, 重创敌人

●商战韬略/抓住时机, 发展自己

第二篇 明察敌情 (30)

6. 科学预测 料敌如神 (32)

●兵战计谋/凡事预则立，不预则废

●商战韬略/正确推理，科学预见

7. 先算多算 周密筹划 (37)

●兵战计谋/夫战者，多算胜，少算不胜

●商战韬略/计划经营，精打细算

8. 知己知彼 百战百胜 (42)

●兵战计谋/心如明镜，百战不殆

●商战韬略/明察对手，主动竞争

9. 多方收集 慎思明辨 (47)

●兵战计谋/去粗取精，去伪存真

●商战韬略/注重信息，科学决策

10. 明了敌情 巧于用间 (52)

●兵战计谋/知彼——无所不用间

●商战韬略/明访暗察，科学对策

11. 兵贵机密 严守不泄 (58)

●兵战计谋/军机贵于密而败于泄

●商战韬略/严守机密，常有戒心

第三篇 谋势造势 (63)

12. 深谋远虑 全局为上 (65)

●兵战计谋/纵观全局，善谋胜势

●商战韬略/慎思明辨，先谋后战

13. 善战多胜 求之于势 (70)

●兵战计谋/造势取胜，兵家之长

- 商战韬略/创造条件, 改善环境
- 14. 敢于斗争 敢于胜利 (75)
 - 兵战计谋/藐视敌人, 壮我军威
 - 商战韬略/自尊自强, 敢于竞争
- 15. 多手准备 多种经营 (80)
 - 兵战计谋/不打无准备之仗
 - 商战韬略/全方位多元化经营
- 16. 兵家之道 攻心为上 (85)
 - 兵战计谋/围而不打, 隔而不围
 - 商战韬略/情有独钟, 取悦顾客
- 17. 军民一家人 天下归心 (90)
 - 兵战计谋/寻求源泉, 组织力量
 - 商战韬略/集思广益, 民主管理
- 18. 精兵强将 名牌战略 (97)
 - 兵战计谋/不战则已, 战则必胜
 - 商战韬略/保质争优, 开创名牌
- 19. 首战告捷 壮威壮胆 (101)
 - 兵战计谋/首战求稳, 打则必胜
 - 商战韬略/开门大吉, 顺风千里
- 20. 百尺竿头 更进一步 (107)
 - 兵战计谋/宜将剩勇追穷寇
 - 商战韬略/专利产品, 称雄市场

第四篇 示形惑敌 (112)

- 21. 声东击西 兵无常形 (114)
 - 兵战计谋/灵活示形, 不拘一格
 - 商战韬略/制造假象, 迷惑对方

22. 舍轻取重 顺详敌意..... (119)
- 兵战计谋/权衡利弊, 趋利避害
 - 商战韬略/弃小取大, 避害求利
23. 假形惑敌 兵以诈立..... (123)
- 兵战计谋/兵不厌诈, 善策多惕
 - 商战韬略/警钟长鸣, 谨防受骗
24. 谦虚谨慎 力戒骄奢..... (128)
- 兵战计谋/满招损, 谦受益
 - 商战韬略/示弱骄敌, 卑而骄之
25. 以弱示强 空城之计..... (133)
- 兵战计谋/兵有深机, 虚虚实实
 - 商战韬略/弱而示强, 创造形象

第五篇 出奇制胜..... (139)

26. 奇正相生 以奇制胜..... (141)
- 兵战计谋/出其不意, 攻其不备
 - 商战韬略/敢于独创, 突出特色
27. 机动灵活 游击战术..... (146)
- 兵战计谋/敌进我退, 敌驻我扰,
敌疲我打, 敌退我追
 - 商战韬略/人无我有, 人有我优,
人优我廉, 人廉我转
28. 神兵天降 速战速决..... (155)
- 兵战计谋/兵贵神速, 以快制胜
 - 商战韬略/光阴似箭, 一刻千金
29. 发挥优势 扬长制胜..... (160)
- 兵战计谋/以我之长, 击敌之短

- 商战韬略/利用优势，竞争取胜
- 30. 避强击弱 避众击寡..... (165)
 - 兵战计谋/舍难择易，拣弱的打
 - 商战韬略/多方觅寻，潜在市场
- 31. 主动出击 先发制人..... (172)
 - 兵战计谋/我众敌寡，先下手为强
 - 商战韬略/抢先一步，敢为天下先
- 32. 养精蓄锐 东山再起..... (176)
 - 兵战计谋/围城打援，攻其必救
 - 商战韬略/巧避锋芒，间接竞争
- 33. 避敌锋芒 后发制人..... (182)
 - 兵战计谋/后发待衰，乘势取胜
 - 商战韬略/伺机竞争，后来者胜
- 34. 攻防结合 克敌制胜..... (186)
 - 兵战计谋/攻是守之机，守是攻之策
 - 商战韬略/弱则蓄锐，强则竞争
- 35. 拊背击敌 驾轻就熟..... (191)
 - 兵战计谋/主客相符，相机行事
 - 商战韬略/因地制宜，随机调整

第六篇 以柔克刚..... (196)

- 36. 艰难曲折 玉汝于成..... (198)
 - 兵战计谋/以迂为直，迂回进攻
 - 商战韬略/独辟新径，百折不回
- 37. 以退为进 走为上计..... (203)
 - 兵战计谋/打得赢就打，打不赢就走
 - 商战韬略/有张有弛，灵活经营

38. 将欲取之 必先予之..... (208)
- 兵战计谋/欲取先予, 欲擒故纵
 - 商战韬略/投其所好, 谋之于身
39. 以大分小 化整为零..... (213)
- 兵战计谋/适度分散, 灵活用兵
 - 商战韬略/分权管理, 责任到人
40. 细流成河 累土成山..... (219)
- 兵战计谋/敌众我寡, 敲牛皮糖
 - 商战韬略/薄利多销, 积小为大
41. 因粮于敌 以战养战..... (225)
- 兵战计谋/取之于敌, 敌为我用
 - 商战韬略/利用对手, 充实自己
42. 彼急我缓 蘑菇拖延..... (231)
- 兵战计谋/拖敌疲竭, 运动歼灭
 - 商战韬略/缓和拖延, 伺机出战
43. 蛇打七寸 擒贼擒王..... (236)
- 兵战计谋/善于抓住主要矛盾
 - 商战韬略/善抓大事, 狠抓关键
44. 关门打狗 瓮中捉鳖..... (242)
- 兵战计谋/断敌退路, 围而歼之
 - 商战韬略/全方位占领区域市场
45. 用兵在活 用计在果..... (247)
- 兵战计谋/临机指挥, 见可而进
 - 商战韬略/改革旧制, 大胆放权
46. 集中兵力 各个歼灭..... (252)
- 兵战计谋/以十当一, 以众击寡
 - 商战韬略/凝聚合力, 各个击破

第七篇 驰骋纵横..... (257)

47. 双管齐下 谈打结合..... (258)

●兵战计谋/针锋相对, 以打促谈

●商战韬略/真假虚实, 巧妙谈判

48. 统一战线 合纵抗敌..... (262)

●兵战计谋/联盟结友, 联合行动

●商战韬略/合二为一, 联合经营

49. 外交造势 先礼后兵..... (269)

●兵战计谋/捭阖纵横, 伐谋伐交

●商战韬略/活跃公关, 树立形象

第八篇 为将励士..... (275)

50. 千军易得 一将难求..... (277)

●兵战计谋/强将手下无弱兵

●商战韬略/精金百炼, 智勇双全

51. 不拘一格 知人善任..... (283)

●兵战计谋/选将任将, 视能授权

●商战韬略/爱才惜才, 任人唯贤

52. 以身作则 率先垂范..... (290)

●兵战计谋/身正无令自行, 身不正有令不行

●商战韬略/厂长经理, 将身先人

53. 同甘共苦 风雨同舟..... (296)

●兵战计谋/官兵一致, 上下同心

●商战韬略/千人一心, 和衷共济

54. 不以规矩 不成方圆..... (302)

●兵战计谋/加强纪律性, 革命无不胜

- 商战韬略/遵纪守法，严格管理
- 55. 严格训练 严格要求..... (308)
 - 兵战计谋/用兵之法，教戒为先
 - 商战韬略/培训员工，提高素质
- 56. 激励将士 唤起军心..... (313)
 - 兵战计谋/劝将不如激将
 - 商战韬略/激人之心，励人之气
- 57. 风吹浪打 稳坐渔船..... (318)
 - 兵战计谋/急躁盲动，兵家大忌
 - 商战韬略/沉着处事，力戒偏急
- 58. 化敌为友 瓦解敌军..... (323)
 - 兵战计谋/宽待俘虏，杀降不祥
 - 商战韬略/不分亲疏，合理用人

第一篇 审时度势

审时度势，简单来说就是审察战机，忖度形势。商战中的审时度势，是参与商战的企业家基于对客观形势的准确判断而采取及时恰当处置方法的一种才能。它既包括对市场竞争形势的客观分析与正确判断，又包括恰当地把握时机、驾驭机遇，作出正确处理的能力。善于审时度势，是对每位参与市场竞争者的起码要求。

善于审度时势，是古往今来高明军事谋略家共同的特征。规模巨大、斗争复杂、艰苦卓绝的中国革命战争，对战争指导者的审时度势能力提出了很高的要求。毛泽东同志适应这一历史要求，在审时度势、驾驭历史机遇方面表现了非凡的才能，为我们留下了可供借鉴的无数事例和宝贵的精神遗产。

本篇内容包括：市场调查，科学决策；认清形势，调整自身；适销对路，产品领先；顺应市场，变换策略；抓住时机，发展自己共五条商战韬略。