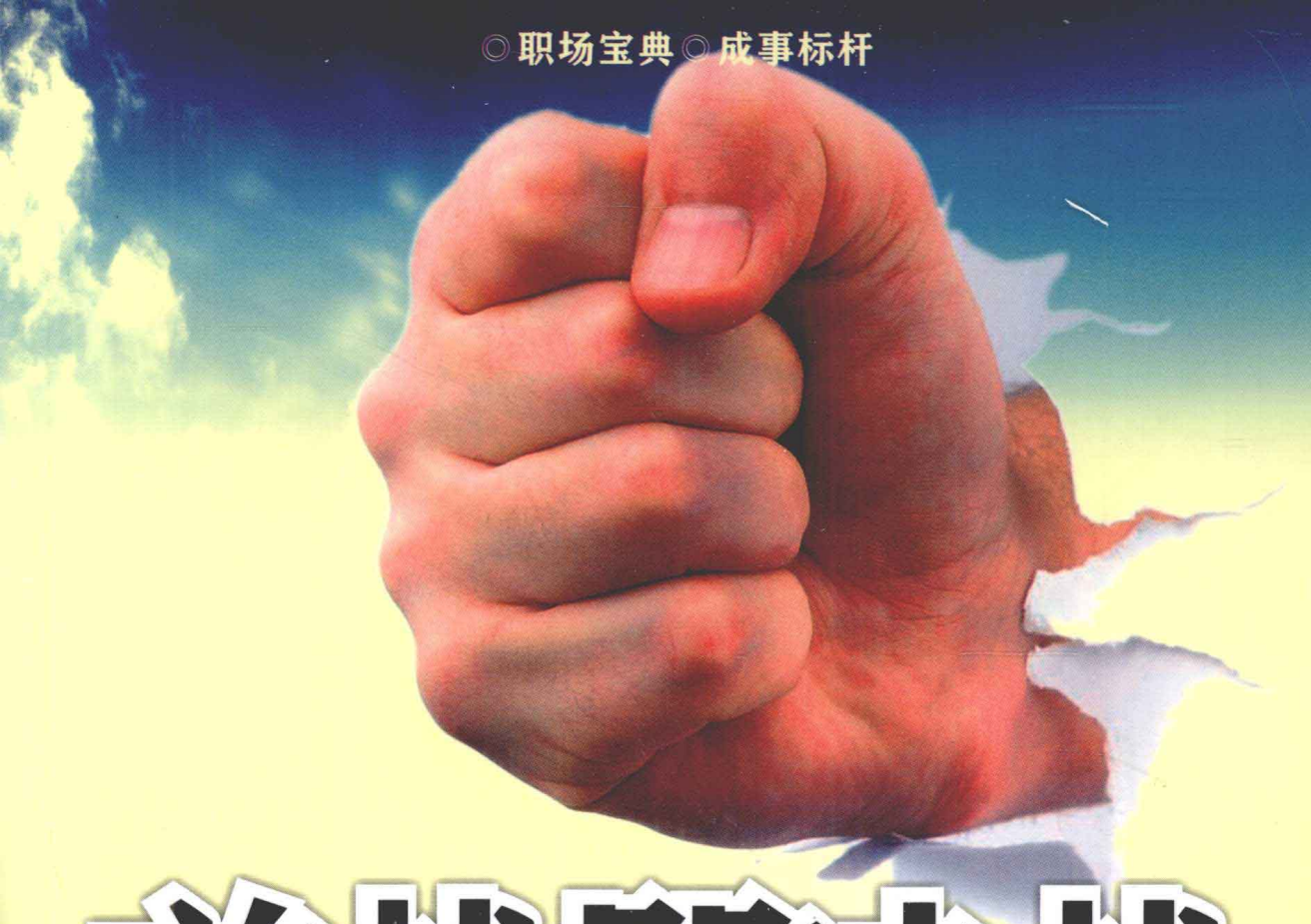
◎职场宝典◎成事标杆



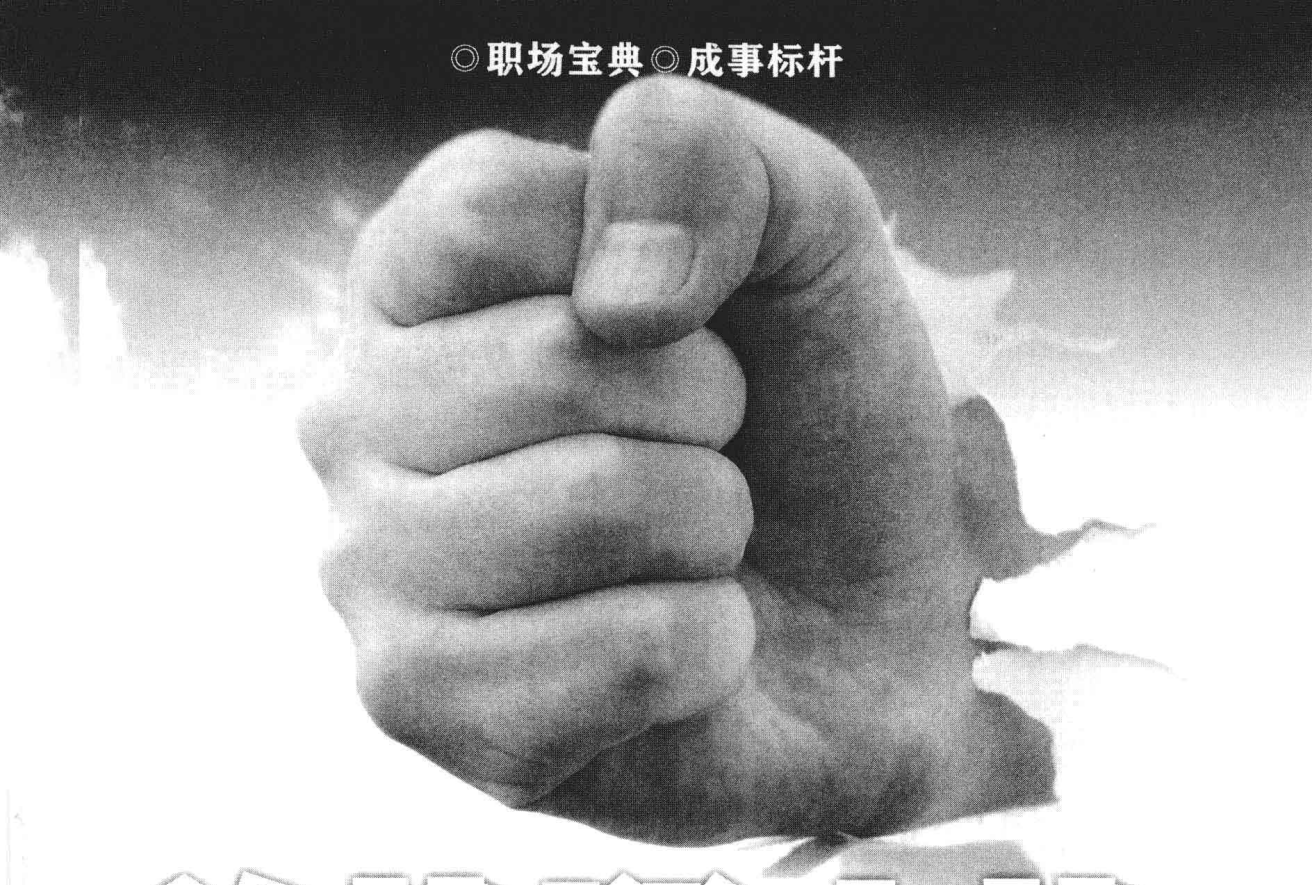
首战即决战

成就事业的10篇启示100条定律

读完这本书，你将和他们的思维越来越近

陕西师范大学出版总社有限公司
西安曲江出版传媒股份有限公司

◎职场宝典◎成事标杆



首战即决战

成就事业的10篇启示100条定律

博峰著

陕西师范大学出版总社有限公司
西安曲江出版传媒股份有限公司

图书代号：SK10N1256

图书在版编目（CIP）数据

首战即决战 / 博峰著.
-- 西安 : 陕西师范大学出版总社有限公司, 2010.12
ISBN 978-7-5613-5394-3

Ⅰ. ①首… Ⅱ. ①博… Ⅲ. ①成功心理学—通俗读物
Ⅳ. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第254727号

首战即决战

作　　者	博　峰
责任编辑	王　屿
出版发行	陕西师范大学出版总社有限公司 （西安市长安南路199号　邮编 710062）
网　　址	http://www.snupg.com
印　　刷	北京温林源印刷有限公司
开　　本	700mm×980mm　1/16
印　　张	15
字　　数	180千
版　　次	2011年1月第1版
印　　次	2011年1月第1次印刷
书　　号	ISBN 978-7-5613-5394-3
定　　价	30.00元

读者购书、书店添货或发现印刷装订问题，请与本公司营销部联系、调换。
电　　话：（029）85458072　85458068(传真)

前言：必须打赢的一场战争

探究一条战训

这是一本写给职场人看的书。

本书讲述的主题和一条战训有关：首战即决战。这句话怎么听起来像在喊口号？我可以告诉你，这里的价值是深厚和巨大的，绝非虚张声势、妄加揣摩。一本《孙子兵法》才5913字，却深深影响了古今中外数百代人的思想，从士兵到将军，从员工到老板，从布衣到达贵，莫不视为阎启人生的经典，绵绵流长，弥久愈新。

如果说竞争改变人生，事理影响心智，那么，我们更值得探究这句话的现实意义——首战即决战，这已是当今国内外军界的广泛共识。

通直一点讲，现代战争展现了它的新的发展趋势，从本质上即追求首战必胜。如果说传统战争还在划分战争初期、中期和后期阶段，那么，现代战争则是一次性到位，节奏和进程明显加快，讲究毕其一役，一战定大局。

现在是一个“快鱼吃慢鱼、快车挤慢车”的商业时代，激烈而残酷的职业竞争，同样也在讲述一个竞技道理——这个世界没有重赛的规则，事业不可拖延，机会转瞬即逝，首战之后，往往便已时势明朗——胜者更强，机会越来越多；负者更弱，境遇越来越艰难，正所谓输赢之间，命运各异。

在时代大潮不断推演的今天，“战争”已逼近职场，我们必然经历它的考验。所以，探究这条战训，相信对于每一个人，都该有一种更为深度的理解更为警觉的反应。

因为，这是一场谁也输不起的战争。

首战是成功的捷径

在当今的企业界，军事理论的笃拥者不乏其人，像柳传志、张瑞敏、史玉柱、任正非、宗庆后等等。如果注意深度探究他们乃至更多的企业家、职业人的事例，我们不难发现，他们每个人的成功都有一种强烈的共性，那就是 “首战”创造价值。

我们可以将此称之为“事业首因”，它的特点一是速度，二是效率。即，在新的竞争法则下，大的不一定打败小的，但是快的一定会打败慢的，我们不必占有和耗费大量资金资源，因为哪里有机会，资本就很快会在哪里重新组合，速度会转换为市场份额、利润和经验。

麦肯锡公司建立的一个经济模型从另外的角度也证明了这一点，对于一个每年增长20%、价格下降12%的市场，即使产品的开发成本在预算之内，但产品晚上市6个月，将导致企业在5年内少赢利33%；相反，产品早上市，利润只削减4%。

由此看来，成功不是没有捷径。当然有。

那就是打好首战。

我们可以把“首战”理解为创业阶段、职业的起步阶段，以及一个人新的整合和变革阶段。如果说，首战追求的是一份机遇，那么，决战就是一种态度。

首战讲究启动快，占据领跑优势；加速快，占据竞争优势；决战则产生强大的激情响应、果敢的意志和坚定的执行。阿里巴巴集团的创始人马云说，我一直认为人一辈子都在创业。这句话再一次阐释了“事业首因”的价值，马云还说：“这是一个临界，你跨过这个临界——最艰难的黑暗，你就有可能看到曙光。”

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

每个人都有一个英雄情结

现代社会，“战争”已是一个宽泛的词语概念，人类走到哪里便把战争带到哪里，商业战争、职场战争、货币战争等等。我以为，在这些表述的背后，除了体现职业竞争和风险的一面，它还隐喻了另外一个道理：

每个人都有一个英雄情结。

战争最能锻造人的价值，考验人的素质和能力。那么，我们打什么样的仗，如何打仗？如何能赢？在浪漫的思想之外，我们必须让自己回归现实。

不得不承认，谁也无法回避这样一个处境：人都有不安全感——你不去挑战，就有别人来挑战你。因此，内心的英雄是狭隘的，真正的英雄是实战中打拼出来的，也许就在今天或者明天，又有一个新的商业人物诞生，而他所成就的事业，正是我们曾经经历和错失的。这样的事情，似乎每天都在发生，这样的事情，似乎每次都将改变一个命运。

巴顿将军曾言：我们处在这样一个历史时刻，如果干不好，上帝都不会原谅自己。这是一个崇尚强者的时代，我们必须要为自己做出证明。

毫无疑问，我们要寻找一个首战的机会。

沙场秋点兵

前一阵子，我曾翻阅一本四野的军史。

这是一支“首战”意识非常强的部队，也是在我军第一支提出和贯彻“首战即决战”思想、视首战为荣誉的部队。例如40军的军歌中唱到：抗美保家乡，我们打响第一枪；38军的军歌唱到：秀水河子歼灭战，队伍打成钢。秀水河子之战是辽沈战役的前战，辽沈战役是解放战争的第一战，从这

个意义上讲，38军在东北战场的首战，意义非凡。

书中记载这样一个场景。1946年2月，四野（那时还叫东野）指挥部在法库召开干部会议，当大会正在部署“三三制”、“一点两面”等新战法时，前线战情忽到，锦州的敌军向秀水河子（辽宁省沈阳市法库县境西）进犯。梁兴初闻讯，立即从椅子上站了起来，消瘦的脸上，一张大嘴露出沉着的笑容——他知道，一个职业军人等待的首战时刻到了。

待四野首长走出院子，只见梁兴初和他的随从已拍马冲上对面的山坡。时日雪晴，皑皑一片，数只轻骑卷着簌簌的风声，似乎更有一番生动的景象。跑在前面的梁兴初面色严峻，内心则是急切和亢奋的，将军要尽快赶回秀水河子，那里，他的部队正在翘首以待地等着他……

我不知道有没有一部影视片曾还原这个场景。在读到这里的时候，让人不禁想起豪放派词人辛弃疾的词句：醉里挑灯看剑，梦回吹角连营；八百里分麾下炙，五十弦翻塞外生，沙场秋点兵。

首战，壮哉！

目录

■ 前言：必须打赢的一场战争……1

■ 楷模篇：第一时间就走在前面……2

No.1——No.10

敢于做一些看似不可能的事情 /4

越早解决问题越好 /6

看准方向，别看别人 /8

表率强于说教 /10

做出优势，就能立于不败 /12

把失败总结在别人的前面 /14

不走寻常路，才能更快赶超对手 /16

第一次就更不能认输 /18

把起点作为爆发点 /20

不断寻找，不断纠正 /22

■ 借鉴篇：态度决定一切……24

No.11——No.20

很多祸根都是在傲慢中埋下的 /26

别把优势当胜势 /28

盲目的决策从来没有奇迹 /30

小心不一定使得万年船 /32

一个人不可能同时去追两只兔子 /34

不注重细节，往往吃大亏 /36

你感到可靠的事情往往不怎么可靠 /38
别以为自己的记性很好 /40
不要轻易说不 /42
经验可以养成懒惰 /44

■ 谋划篇：谋有所方，计有所长……46
No.21——No.30
先改造自己，再改造世界 /48
把重要的事情排在前头 /50
没有调查就没有发言权 /52
成功不怕复制 /54
从对手那里汲取意见 /56
双赢，才是完美的胜利 /58
最好的理性就是别害怕 /60
大处着眼，小处着手 /62
凡事三思而行 /64
好心不一定办成好事 /66

■ 环境篇：谁先适应环境谁先赢得主动……68
No.31——No.40
变化要趁时，增长要借势 /70
每个地方都有一条属于你的捷径 /72

到什么山头唱什么调调 /74
把复杂的问题简单化 /76
“跑龙套”也要在大舞台上施展 /78
办法总在最后一刻产生 /80
很多战机都来自预见 /82
在哪里开始，就要在哪里出头 /84
你的每句话都是被人衡量的尺度 /86
存在就是合理 /88

■ 行动篇：伟大的思想只有付诸行动才能成为壮举……90
No.41——No.50
路不行不到，事不为不成 /92
听说一千遍，不如亲历一遍 /94
螃蟹是给那些敢吃螃蟹的人准备的 /96
挑战，会让你变得更强 /98
只有跑起来，才有机会超越 /100
勤奋的人从来都比别人的机会多 /102
选择别人不选择的事情 /104
把工作做好就有好工作 /106
做事别嫌小，行动最可靠 /108
逼自己一下，成功其实就在面前 /110

■ 团队篇：和团队在一起，你会更能干……112
No.51——No.60
强人的背后都有一个更强的团队 /114
成功来自优势互补的合作 /116
问题的终点是沟通 /118
亲善之情，和谐之道 /120
没有妥协就没有发展 /122
服从是团队精神的第一铁律 /124
诚信是团队凝聚力的基础 /126
兄弟同心，其利断金 /128
得到金箍棒就做孙悟空 /130
与其突出自我不如展现团队 /132

■ 创新篇：突破自我，突破定势……134
No.61——No.70
每个信息都隐藏着巨大的价值 /136
质疑越多，说明能做的人越少 /138
做到别人所没有做到的 /140
世界不是缺少机会，而是缺少发现 /142
一切的可能就是改变不可能 /144
放弃旧的观念就是一种伟大突破 /146
启发自己不难，重要的在于启发他人 /148

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

遇事则变，遇变则通 /150
把创新的力量落实在拳头上 /152
从土壤里发现梨子的滋味 /154

■ 挫折篇：困难无其数，从来不动摇……156
No71——No.80
把挫折当作成功的必经之路 /158
机会总在挫折的后面到来 /160
没有谁的成长不经历艰辛与磨砺 /162
把希望放大，困难就会缩小 /164
做自己的事，时间自有公正 /166
再多的安慰也代替不了自醒 /168
给失败一些担当，便离成功不远 /170
财富的一半是坎坷 /172
不抛弃，不放弃 /174
成功就是在忍无可忍的时候再忍一下 /176

■ 意志篇：保持一颗冠军的心……178
No.81——No.90
有恒心，你就能站得更稳 /180
相信自己，相信奇迹 /182
热爱，就能看到最美的前景 /184

糊弄，就等于放弃 /186
机遇与挑战并存 /188
忍耐，也是坚韧的一种 /190
每份希望都需要苦心的经营 /192
主动一点，更容易解决问题 /194
行为是思想的一面镜子 /196
坚强赢得尊重 /198

■ 巩固篇：事业之路，永远没有终点……200
No.91——No.100
一定要知道坑在哪里 /202
干什么都别丢掉自己的强项 /204
集中优势资源，避免无谓消耗 /206
眼界决定未来 /208
心存侥幸，往往得到不幸 /210
学习才能进步，进步才能巩固 /212
赢在改变，强在主见 /214
品牌能让你非同凡响 /216
所有的结果都在于想到过程 /218
起点的另一端不是终点 /220

首战即决战

成就事业的10篇启示100条定律

楷模篇

第一时间就走在前面

这是一次值得我们思考的对话。

2005年的一天，美国经济导刊的记者麦库尔·基德采访比尔·盖茨。那时，比尔·盖茨在西雅图的一所大学刚刚进行了一次演讲，受到学生们的强烈追捧。麦库尔问，哦比尔，你能告诉我，微软为什么领先全球30年的缘由么？这是我们都想知道的。一句话，请用一句话说出你所成功的地方。

比尔·盖茨站在宽大的阔叶乔木下，托着下巴认真地想了片刻，然后说道："第一时间就走在前面。现在，别人都是我的追赶者。"

不久，这句话登上经济导刊的封面。作为微软公司30年长盛的经典概括，这句话说出了一个简单而又确凿的道理——一切都在起点实现超越，一切都从第一体现价值。它的意味可谓非凡、深远。

无须对比尔·盖茨的话再做解析了。我们需要认识的是，这个社会留给我们的机会，可能并不如想象中的那样知性和美好，如果说现代环境推进的是一场竞争残酷的大戏，那么我们输在哪里？或许答案在第一时间已经产生，只是很多人浑然不知、左顾右盼，看着别人从身边脱颖而出，徒留羡慕、仰望，或者妒忌、忧患。这种复杂的心态层出不穷，于现实之中纠结、缠绕，但，我们并没有想到把它的实质探究清楚。

其实，每个人都有成功的机会。在我们踯躅的时候，机会多是擦肩而过的境遇。

"第一时间就走在前面"，这个道理固然易懂，真正付诸行为的又有多少？我们所以后悔的，往往是当初一直满足或轻视的事情。

珍惜第一时间！珍惜时间仅是一种劝勉，真正理会"第一时间"的意义，才能充分把握时代的机会，才能懂得集合生命的智慧和能量，第一次就把事情做好，第一次就让自己爆发，突破时限，展现舞台，确立优势。人生没有彩排，每一天都是现场直播；成功没有预演，每一回都是最后决战。

苏宁电器创始人张近东说，我们要学习短跑名将博尔特冲线后回头看对手的态度。这是何等胜利的感受？我们承受这种骄傲的眼神，难道还少么？

从第一时间出发吧！请记住，即使做一个追赶者，也要在第一时间撒开脚丫，执著地向前奔行，不然，我们就要被更多的人，狠狠地远远地抛在了后面。

No.1

敢于做一些看似不可能的事情

——向前一步，常规是用来打破的

第一时间。对于这个机会，史玉柱没有丝毫犹豫。1989年7月，史玉柱辞职下海了。

时今的史玉柱，已成为当今商界的楷模之一。但是，他的创业之路和很多人遭遇得一样，都是从“缺钱”开始的。

不过，没钱不要紧，史玉柱不仅对市场的反应极其敏锐，他还有着与众不同的能力，那就是胆识。史玉柱的胆识，最早得来于“史大胆”的绰号。中学时代，他即按照“一硝、二磺、三木炭”的配方，自制土式炸药，随着一声轰隆巨响，“史大胆”一炸成名。可是，最能体现史玉柱胆识的，还在于他涉身商海的“首战”之举。

那一年，史玉柱只身闯荡深圳，推销他的科研成果M—6401桌面排版印刷系统。产品需要演示，演示需要电脑，当时一台二手电脑的价格是8500元，而他身上只有4000元钱，还是省吃俭用和东拼西凑的。怎么办？换成别人，这事可真没法办了。史玉柱却做了一件异于常人的决定，他不仅不和经销商侃价，相反还要加价1000元，唯一的要求是先付1000元定金，其余的款额推迟一个月支付。

主动加钱买东西，史玉柱没搞错吧？

接着史玉柱到《计算机世界》上做广告，而且他还要做整版，一个整版刊例是13000元，史玉柱就用这台电脑作抵押，同样提出延期付款。

这是一个典型的用时间换空间的策略。史玉柱是这样想的，市场讲究先入为主，第一次的效果和以后大不一样，从某种意义上讲，第一次就是最后一次，机会不会一直等着他的。如果一切都砸了，他就去帮经销商打工。做事无需迟疑，成败在此一举。

有些事情想破头也没用，放开胆子去干才有价值。

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com