



毛泽东兵法与经营谋术

SHANGJIA TAOLUE

侯荔江 巫绍泉 著

商家韬略

有志于经商的朋友可从博大精深的『毛泽东兵法』中领略到商战的奥秘与智谋胜算，知彼知己，屡战屡胜，运筹帷幄，财运亨通。

北京师范大学出版

商家韬略

——毛泽东兵法与经营谋术

侯荔江 巫绍泉 著

北京师范大学出版社

(京)新登字160号

商家韬略

——毛泽东兵法与经营谋术

侯荔江 巫绍泉 著

*

北京师范大学出版社出版发行

全国新华书店经销

北京朝阳展望印刷厂印刷

开本：787×960 1/32 印张：10.875 字数：170千
1993年3月第1版 1993年3月第1次印刷
印数：1--5 000

ISBN7-303-02402-6/F·22 定价：5.85元

目 录

我们这样思索本书

——代前言

战略部

——站得高看得远英雄所见略同

进攻·····	3
防御·····	10
歼灭战·····	16
以利而动·····	20
以迂为直·····	27
转患为利·····	33
阶段性·····	38
定方针·····	44
抓重点·····	50
该变就变·····	56
训练与质量·····	61

决策部

——当断就断不受其害

抓关键术·····	71
-----------	----

直接调查术·····	76
间接调查术·····	82
观察术·····	87
果断术·····	93
多算胜术·····	97
命名术·····	103
外战内行术·····	109
顶放诱敌术·····	117
三战合击术·····	124
立体战术·····	130

实战部

——战而胜之不亦乐乎

以退为进术·····	141
打圈打仗术·····	147
后发制人术·····	152
避实击虚术·····	158
兵不厌诈术·····	164
出奇制胜术·····	169
以快制胜术·····	175
重点制胜术·····	181
欲擒故纵术·····	187
先发制人术·····	193
攻心为上术·····	199

用人部

——用人不疑疑人不用兵商皆同

识才术	207
组合术	212
选才术	218
爱才术	223
护才术	228
育才术	234
用才术	240
容才术	247
纳才术	254
放手术	260
兼听术	266

造势部

——造化在人势在必得

地势术	273
一以贯之术	278
驾驶机遇术	283
因势利导术	290
先机之利术	296
让步术	301
气势术	308
诱其就范术	314
零敲牛皮糖术	321
以打促谈术	326

意会言传术..... 331

我们这样写作本书

——代后记..... 337

战略部

——站得高看得远高瞻远瞩
英雄所见略同

欲攻敌，
必先谋，
以智谋攻。
不打无准备之仗，
不打无把握之仗。
知己知彼，
百战不殆；
知天知地，
胜乃无穷。

进 攻

●兵法揽胜

进攻，就是部队主动进击敌人，是消灭敌人的主要手段。

在中国共产党领导的人民革命战争中，毛泽东对进攻作了精辟的论述。他指出——

在战争的目的中，消灭敌人是主要的，保存自己是第二位的。

进攻，是为了直接消灭敌人；防御，是为了直接保存自己，也是辅助进攻或准备转入进攻的一种手段。在敌强我弱的情况下，战略上应该是防御的，但在战役、战斗上又必须是进攻的。

毛泽东在总结大量实战经验的基础上，丰富和发展了进攻作战的战略原则。

原则1：精心计划，充分准备。

进攻作战要加强对敌情的侦察与掌握，制定切实可行的作战方针和计划。

进攻作战准备，应从最困难的情况出发，抓住重点，简化程序，迅速、隐蔽、充分、周密地进行。真正做到不打无准备之仗，不打无把握之仗。

原则2：集中优势兵力，各个歼灭敌人。

集中优势兵力是打歼灭战的物质基础，各个歼灭敌人是打歼灭战的有效战法。

在进攻的主要方向上集中绝对优势的兵力，形成强大的突击力量，运用迂回包围、穿插分割等手段，以求首先歼敌一部，然后迅速转移兵力再及其余，务期速决、全歼。

在进攻的次要方向上要尽可能地节约兵力，以保证主要方向上兵力的集中。

原则3：力争主动，力避被动。

充分发挥主观能动作用，始终保持兵力、火力优势；适时集中与分散兵力，避免成为敌火力突击的有利目标。

能预见战场情况的发展变化，制定多种切实可行的应急方案。一旦被迫处于被动地位，应当机立断，采取有效措施，迅速摆脱被动，取得主动。

原则4：灵活机动，出敌不意。

积极佯动，注意隐蔽，不使敌人察觉进攻意图。同时，善于为己方创造和捕捉战机，正确地确定进攻目标、方向和时机，迅速突然地发起攻击，使敌人在意想不到的时间、地点，遭受意想不到的

打击。

加强对敌情的分析判断，不断制造和利用敌人的错觉，出其不意，迫使敌人处于不利的态势；采取灵活多变的战法，使敌人不知所措，难以摆脱困境。

原则5：密切协同动作，发挥整体威力。

参战的各军种、兵种部队和民兵，都要在统一的意图和计划下，按照进攻目标、时间、地点协调一致地行动，使火力、机动、突击有机结合，以形成强大的整体攻击力。

当协同失调或遭到破坏时，要迅速采取措施加以调整和恢复。

原则6：注重夜战近战，坚决果敢进攻。

进攻作战，斗争异常激烈，攻击行动更需坚决果敢。

要敢于和善于实施夜战近战，以己之长，击敌之短。运用各种手段，对抗和摧毁敌夜视器材，利用有利地形和不良天候，迅速接近敌人进行近战。进攻一旦发起，就要勇往直前，迫敌就范，夺取进攻作战的胜利。

毛泽东提出的以上战略原则，就标志着我军独具特色的战略进攻理论的形成。

● 谋术奇观

企业的兴衰成败，经营战略是一个至关重要的问题。正确而恰当的经营战略是企业持续发展的生命，而只顾眼前利益的企业，就会因缺乏后劲而不会有发展前途。

企业要有战略观念，需重视制定经营发展战略。

进攻战略，又称抢先战略，其目标就是夺取产品的领先地位或者首先把产品推向市场，这是一项极富成效的战略。引人注目的是，这种战略常常同一些成功的高技术产业联系在一起。其发展趋势有如麻绳着水——越来越紧。

生产电脑的国际商用公司、生产电视机的美国无线电公司、生产半导体的德克萨斯制造公司、生产化工产品的杜邦公司等，它们无不是采取这一战略而获得成功的。

它们在各自的行业里，都是首先把开发的崭新产品推向市场，确立企业在同行中的技术领先地位和产品领先地位，并尽力延长这种新产品的生命周期。

一个选择进攻战略的企业，要长时期地保持产品和市场的领先地位，除了具备优势的人才、雄厚的财力和物力以外，理应遵循以下几条准则。

准则1：研究与开发的广泛性。

一个企业如果准备采取一项积极的进攻性战略，则必须进行广泛的创新研究；并且采取进攻性战略的企业，应该预见到本企业和竞争对手技术进步的速度，以便选择正确的对策。

准则2：申请专利。

每个企业都想拥有牢固的专利地位，借以在尽可能长的时间内维护其技术和产品的领先地位。而实行进攻战略的企业，更需要在市场竞争中牢牢守住其“胜利品”，确保从这些专利中取得最大限度的利润。

企业要保持牢固的专利地位，应尽快申请专利，不仅一级发明要申请专利，而且在创新过程中所取得的二级和三级发明也要申请专利。当竞争对手设法进入该项产品市场时，企业就可以利用专利作为对付竞争对手的壁垒或者作为讨价还价的筹码。

准则3：设法招揽顾客。

做好营销，训练用户及售后服务业务。

坚持进攻战略的企业，必须把创新产品首先推向市场，并确保产品在使用过程中的可靠性。为此，企业必须教会用户使用好这些新产品。

特别是从事无线电和电脑产品生产的高技术企业，采用该战略的显著特点，就是投入相当可观的

力量去从事售后服务和训练用户。通过培训用户和维修服务，企业还可以得到更多有用的信息，把有关用户需要的信息和产品有待改进的信息反馈给研究开发部门，这有助于进一步满足用户需要和增强产品的竞争力。

实行进攻战略的企业，其进攻重点和开发方法是皇帝面前比武——各显神通：

有的企业集中力量于科研，包括基础研究与运用研究，来搞创造发明；这一方式有利于重大突破，推出从未有过的创新产品，但风险较大；

有的企业集中力量于技术，对市场的潜在需要进行调查研究，有针对性地去开发新产品。这种企业开发新产品的成功率较大，风险较小，但难有石破天惊的震撼力与冲击波。

一招鲜，吃遍天。

无论玩弄哪种绝活，都应设法赶在竞争对手的前面完成新产品的开发过程。尤其是进攻型的企业家对新产品开发应该是日思夜想，心驰神往，梦寐以求——

生产一代

试制一代

设计一代

构思一代。

●韬略拾英

在进攻中，无论是兵力、坦克还是弹药方面，你投入的力量越大，进攻越猛烈，你自己的损失比例就越小。

——(美) 巴顿

“胜者”——竞争中的成功者，绝不是一个只做白日梦的人，他只信奉一句格言：

“说干就干。”

——(美) 汤姆·彼得斯、南希·奥斯汀

防 御

●兵法揽胜

防御，是军队抗击敌人进攻的作战。防御，是为了消耗敌人，保存自己和辅助进攻或准备直接转入进攻的一种手段。

一般说来，消灭敌人是主要的，进攻对消灭敌人起决定作用。但当保存军力成为影响战争胜负的关键时，防御也起决定性作用。

毛泽东在领导长期的中国革命中，结合实战，吸取古今中外有益的经验，创造性地发挥了积极防御这种具有高度的积极性、顽强性，机动性和灵活性的战略理论。

土地革命战争时期，中央红军的战略防御以诱敌深入为方针，采取集中优势兵力，歼敌一路或一部的作战方法，打破了敌人的第一至第四次“围剿”。

抗日战争时期，八路军、新四军的战略防御以此逐步促成战局的稳定与转换，并在造成有利的作