

<<胜经>>

图书基本信息

书名：<<胜经>>

13位ISBN编号：9787010081991

10位ISBN编号：7010081999

出版时间：2009-10

出版时间：人民

作者：何明志//姜文华//冯成平

页数：324

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<胜经>>

前言

毋庸置疑，中国工农红军的胜利是一个神话！
谁也无法否认，“红色文化”，特别是毛泽东军事思想在20世纪的深远影响力。
《胜经》一书是从毛泽东军事思想中提炼出的精粹，这精粹是中国工农红军实践检验的真理。
世界历史从来不缺乏伟人，而能对中国乃至世界产生巨大、深远影响的人毛泽东是重要的一位。
铁托说，一千年才出一个毛泽东。
在近100年的革命当中，毛泽东及中国共产党，从各个方面深深地改造了中国，改变了中国的面貌，并为中国留下了毛泽东思想这一巨大的精神财富。
而今，虽然早已远去了那场轰轰烈烈的充满着史诗般浪漫情怀的壮阔的红色革命，但是毛泽东思想仍在方方面面影响着中国社会。
究其原因，毛泽东以其超迈绝伦的智慧、无与伦比的坚韧毅力和对事物本质透彻深辟的哲学洞察力，使得中国共产党从最初十数人发展壮大，终于成就“挟泰山以超北海”之旷古伟业的成功范例，为社会各行业的发展提供了完美摹本，留下了取之不尽、用之不竭的思想宝库。
有人说读懂了毛泽东，也就读懂了中国的过去、现在和未来，读懂中国的人和事。
我在从事管理理论研究时发现，中国工农红军的很多战略战术被普遍运用在现代企业管理中。
由于历史的原因，毛泽东军事思想虽然在商界实践中普遍运用，却没有被经济学界和商界进行系统的总结，致使企业界的简单运用充满了盲目性。
这也是我策划《胜经》一书的初衷。

<<胜经>>

内容概要

《胜经》的另外两位作者，毛泽东特型演员何明志老师，用他特有的方式将主席的形象和思想传递给了亿万观众。

不仅如此，他还致力于毛泽东军事思想的研究与探索，曾经出版过《毛泽东军事思想与现代企业管理》等著作。

然而，遗憾的是，何明志同志在《胜经》出版前一个月，不幸因病去世，在此我对友人寄予深深的追思与缅怀。

姜文华大校多年来致力于军队教育事业，取得过许多优秀成果，对于毛泽东思想有着自己独到的见解。

在本书的创作过程中，我们拜访了许多学者、前辈，他们为这本书的出版作出了很多的贡献，我代表《胜经》的另两位作者对他们给予的帮助和关怀深深致谢！

《胜经》集众人智慧，是对于毛泽东军事思想在现代商战中的应用研究，是一项有意义的、系统的文化工程。

今天，在新中国成立60周年之际，我们又在另一场伟大的革命——经济建设中，取得了伟大的成就，社会的进步、经济形态的复杂多样，以及目前金融危机对我们的警示，都无不凸显了科学管理的重要性，而“万法归一”，毛泽东在革命战争及社会主义建设年代的一系列行之有效的战略战术、思想方法，正是闪烁着科学管理的光辉。

管理，其本质内核不过是一种资源配置最优化、效力最大化的博弈，而毛泽东在这方面是当之无愧的大师！

在新的历史时期，新的胜利号角已经吹响，我们阔步走向未来！
我相信，毛泽东思想定会再次得以运用和丰富。

<<胜经>>

作者简介

何明志（1958-2009），著名毛泽东特型演员。

1958年5月出生在中国著名红军城—四川旺苍。

主演电视剧：《沈鸿》、《莱芜大战》、《长征组歌》、《士兵的故事》、《领袖们的故事》、《奠基者》、《火红年代》，以及电视小品《毛泽东在陕北》等。

著有：《跟毛泽东学策划》、《毛主席的故事》、《毛泽东军事思想与现代企业管理》等。

生前曾任毛泽东军事思想与现代企业管理研究会会长、中国策划学会会长，清华大学、四川大学、美国森坦那瑞大学客座教授。

2009年8月27日凌晨因病去世，享年51岁。

书籍目录

第一章 明确战略——不打无把握之战 第一节 《中国革命战争的战略问题》——拟定企业战略
伟大的战略思想赢得伟大的战争 统筹好整体与局部的关系 积极防御——守即是攻，攻即是守 战略退却——收回手来出拳更有力 集中兵力——小杠杆撬动大地球 运动战、歼灭战——老鼠钻进象鼻子里 从战争中学习战争 【讨论题】隆中对 第二节 《中国社会各阶级的分析》——明确战略目标 目标统一行动 明确使命和目标是规范战略规划的第一步 明确战略目标，需要以分析组织内外部环境为前提 【讨论题】雪花啤酒的“进京路线” 第三节 《井冈山的斗争》——差异化战略定位 “到农村去” 战略定位最忌趋同化 【讨论题】“复制”戴尔第二章 市场调研——不可逾越的一步 第一节 《反对本本主义》——没有调查就没有发言权 实力决定高度，调研决定成败 脱离实际的调查必然导致错误的决策 调查要明确目的性 决策人物要参与调查 要先制定好调研计划 调查时需要摆正态度 调查要深入，要有创新 【讨论题】新口味可口可乐 第二节 《湖南农民运动考察报告》——在红海中寻找蓝海 面对分歧，如何做决断 “好得很”与“糟得很” 打破传统思维 重新定位 【讨论题】埃德塞尔汽车 第三节 《中国的红色政权为什么能够存在?》——制定正确的决策 善读“无字之书” 正确的决策来源于调查研究 决策贯穿于管理全过程 【讨论题】任正非：让一线呼唤炮火第三章 远景规划——勾画完美导航蓝图 第一节 《新民主主义论》——制定远景计划 该往何处去 建立共同愿景是远景规划的第一步 使命、价值观、愿景三者之间的关系 共同愿景是个人价值观的体现 愿景并非一成不变 【讨论题】惠普的企业远景 第二节 《反对党八股》——一切从实际出发 传统组织的愿景 为什么许多愿景都会夭折 愿景不是靠写下来的 BHAG不等于远景规划 【讨论题】企业浮躁的背后 第三节 《论持久战》——坚持愿景的过程 愿景的成长上限 调和分歧是坚持愿景的关键 站在全局分析问题有助于坚持愿景过程 【讨论题】爱多毁在“爱”太多 第四节 《抗日游击战争的战略问题》——提升竞争优势 从战略上指导愿景规划 产品差异化与服务差异化策略e 【讨论题】戴尔的竞争优势第四章 队伍建设——构建高效能团队 第一节 《关心群众生活，注意工作方法》——坚持以人为本 走群众路线 企业应关注每一位员工 人的需要是多层次的 【讨论题】松下的人才管理 第二节 《中国人民解放军总部关于重新颁布三大纪律八项注意的训令》——有规矩才能成方圆 把纪律放到路线的高度来认识 建章 立制是立业的前提 完善制度是发展的保障 【讨论题】沃尔玛对供应商讨价还价的能力 第三节 《大量吸收知识分子》——知识就是力量 知识分子是先锋和桥梁 塑造属于自己的人才 重视人才是优秀企业的共识 人才在实践中成长 【讨论题】创新的潍柴动力 第四节 《为人民服务》、《纪念白求恩》、《愚公移山》——调动精神能量 “老三篇”不老的精神 思想是行动的先导 【讨论题】松下：人是更重要的产品 第五节 《整顿党的作风》——提高整体形象 整风更利于团结 整风也是提升团队形象 培养优良作风就是塑造团队形象 【讨论题】索尼：重塑“日本造”的国际形象 第六节 《把军队变为工作队》——组建新团队 根据新情况积极转型 老革命遇到新问题 新团队带来新气象 【讨论题】联想新困惑第五章 实时管理——有的放矢，全程监控 第一节 《关于纠正党内的错误思想》——校正错误思想总结经验 及时纠正 看准时机 极端民主化与个人主义 【讨论题】联想，多元化之困 第二节 《关于重庆谈判》——处理好“种子”和“土地”的关系 “兵民是胜利之本” 为顾客创造价值是企业的唯一诉求 【讨论题】T手机使爱立信输掉中国市场 第三节 《矛盾论》——方法总比问题多 承认矛盾的普遍性 管理就是解决各种矛盾 处理矛盾时，必须抛开利益最大化的观点 找出制约企业发展的主要矛盾 【讨论题】强生的巨大危机 第四节 《关于正确处理人民内部矛盾的问题》——解决内部矛盾 解决人民内部矛盾 组织内部矛盾的几种表现 民主是解决内部矛盾最有效的方法 【讨论题】海岸制服公司 第五节 《为争取千百万群众进入抗日民族统一战线而斗争》——团结一切可以团结的力量 统一战线是中国革命和建设的法宝 跨行业联合 同行业联合 【讨论题】乐百氏胆小失时机，娃哈哈果断谈合作 第六节 《国共合作成立后的迫切任务》——妥善处理合作关系 抗日战争时期的国共合作方针 合作过程中的两项重要原则 正确认识竞争与合作的关系 【讨论题】分而

<<胜经>>

治之——华伦天奴家族的痛第六章 完善更新——在创新中持续发展 第一节 《(共产党人)发刊词》——保持核心竞争力 中国共产党的核心竞争力——三大法宝 技术与成本优势 “信条” 竞争力 【讨论题】欧莱雅的习惯性使命 第二节 《改造我们的学习》——纠正教条主义与经验主义 关于正确的学习方法与态度 正确对待经验 借鉴与摒弃 【讨论题】沃尔玛的全球扩张 第三节 《青年运动的方向》——培养后续力量 “新中国的火炬” 内部选拔人才 加强员工培训 人才广泛性 【讨论题】伟大的家庭建立伟大的公司 第四节 《(论人民民主专政)》——更新组织架构 新中国的全新组织架构 环境是决定组织架构更新的最大诱因 企业规模对组织架构的影响 【讨论题】开创现代品牌营销管理新模式——宝洁体系参考书目后记

章节摘录

第一章 明确战略——不打无把握之战 第一节 《中国革命战争的战略问题》——拟定企业战略 伟大的战略思想赢得伟大的战争 1960年，英国的蒙哥马利将军来中国访问，蒙哥马利作为第二次世界大战誉满天下的名将，见到毛泽东时，盛赞了毛泽东在解放战争三大战役中高超的指挥艺术。

没想到的是，毛泽东却对蒙哥马利这样说，三大战役不算什么，四渡赤水之战才是他的最得意之作。

当年毛泽东指挥解放军在辽沈、平津、淮海三大战场与国民党军队展开决战时，敌我双方力量对比已发生变化，而且当时全国的政治形势也是对解放军有利的。

而四渡赤水之役，是在极为不利的情况下，红军凭借高超的指挥艺术，以少胜多，胜利地实现了战略转移。

我们今天来重温这场战役的经过，依然是那样的惊心动魄..... 1935年1月，遵义会议后，中央红军根据黔北的条件和在国民党40万大军逼近的情况下，决定调整战略方针，令红军北渡长江，与红四方面军会合，去川西或川西北地区创建根据地。

1月20日，中央红军撤离遵义，向川黔交界处的赤水、土城地区集中，准备渡过赤水河后从宜宾至泸州段北渡长江。

27日，中央红军分三路向赤水河中游东岸的土城镇前进，这里是黔北入川的要冲，历来乃兵家必争之地，刘湘川军已先于红军进入赤水县城，阻止红军北进，毛泽东主张在距土城镇西北五六里的青冈坡打一仗，消灭拦阻的川军。

月28日拂晓，毛泽东遵义“复出”后决策的第一仗打响了。

红三、红五军团先利用公路附近的小山头包围了敌军，前半段打得顺利，一度突破川军的正面阵地。后来敌军增援部队又占领稍远的大山头，对红军进行了反包围。

敌人居高临下的有利地势和优势装备，使作战形势立刻发生了转变，红军的处境变得非常困难。

红军经审问俘虏得知，川军共有六个团1万多人，且是川军战斗力最强的郭勋祺“模范师”。

战斗变成了与敌人拼消耗，这对红军来说，形势显然不利。

当晚，毛泽东和军委召开紧急会议。

决定改变由赤水城北上渡江计划，立即撤出青冈坡，西渡赤水河，再相机行事。

1月29日凌晨，红军大部队分左、中、右三路，从猿猴场、土城两个地段的渡口西渡，向川南古蔺、叙永方向前进，这就是一渡赤水。

此时，四川军阀刘湘为防止红军入川，集中了36个团于长江南岸，红军原定的北渡长江计划难以实现。

毛泽东决定改向云南威信县的扎西集中。

红军改道扎西后，川滇军也随之进逼，红军此时又无法按计划过长江，又陷入危境之中。

2月上旬，在扎西召开的红军政治局扩大会议上，毛泽东提议，利用敌人对红军要北渡长江的判断，出其不意，挥师向东打击战斗力最薄弱的黔军王家烈部，以运动战主动消灭敌人，再渡赤水回师遵义。

2月20日前后，红军由太平渡、二郎滩等地向东二渡赤水，并在五天之内取桐梓、夺娄山关、重占遵义城，歼灭和击溃王家烈主力八个团。

此时，蒋介石中央军的吴奇伟纵队两个师进至遵义城南，红军又乘胜发起反击，将其主力大部歼灭，其余狼狈南逃。

当红军追至乌江边时，已逃过江的吴奇伟竟下令砍断浮桥，落在后面的1800名敌军因无路可逃被红军缴械。

这次战役红军发挥了运动战的特长，俘敌3000余人，缴获大批军用物资，取得了长征以来最大的一次胜利，士气大振。

红军在重占遵义后，蒋介石以中央军和黔、川、滇、桂各派共30多万军队对红军形成了新的包围圈。

为摆脱敌人，红军于3月11日再次撤离遵义西进，准备歼灭中央军周浑元部，在遵义以西建立根据地。

<<胜经>>

但在鲁班场战斗中，红军未能得手。

毛泽东又决定绕道进入川康，这样才能避免不利决战，转危为安。

3月16日，红军在茅台附近三渡赤水再入川南，并派出一个团向西北方向的长江南岸佯动。

蒋介石根据飞机侦察，判断红军有北渡长江迹象，下令中央军和川军各部向古蔺地区追击。

红军则再次调头向东，在敌军的间隙中穿过，于21日晚至22日晨四渡赤水，迅速向南渡过乌江，兵锋直指贵阳。

蒋介石正在贵阳，城内的军力只有一个团，蒋介石急忙调滇军前来保驾，没想到红军又乘虚进军云南。

这时，滇军已无主力，只剩下各县的保安团向昆明集中，滇北变得空虚。

红军乘虚迅速进至金沙江，以几条小木船从容渡江。

至此，中央红军彻底摆脱了几十万国民党军队的围追堵截，把尾追之敌远远地抛在了身后，蒋介石在川黔滇边境地区围歼红军的计划宣告失败。

横断山，路难行。

敌重兵，压黔境。

战士双脚走天下，四渡赤水出奇兵。

乌江天险重飞渡，兵临贵阳逼昆明。

敌人弃甲丢烟枪，我军乘胜赶路程。

调虎离山袭金沙，毛主席用兵真如神。

1964年，《长征组歌》排演，周总理在听到《四渡赤水》中“调虎离山袭金沙，毛主席用兵真如神”的歌词时，当年和毛主席共同指挥了这场战役的他也忍不住拍案叫绝，大声呼好，赞道：此句真乃是神来之笔！

在毛泽东传奇而又辉煌的军事生涯里，“万丈长缨缚鲲鹏”，运筹帷幄，决胜千里，在敌人面前屡求屡取，真可谓是“毛主席用兵真如神”。

我们统观毛泽东的军事思想，以弱胜强、以小搏大是其思维的主轴。

因此，当蒙哥马利称赞毛泽东指挥的三大战役时，毛泽东认为四渡赤水才是他的得意之作便毫不意外。

1936年12月，毛泽东的《中国革命战争的战略问题》一文对中国十年土地革命战争的军事经验进行了归纳与总结，指出：战争是有规律的，战略问题是研究战争全局规律的东西，战争的胜负不仅取决于作战双方的军事、政治、经济、自然诸条件，而且还取决于双方的主观指导能力。

因此，战略问题是任何指导战争的人不能不研究、不能不解决的问题。

现代企业管理以及企业组织其实就起源和脱胎于军事组织。

企业要想生存和发展，必须在竞争中战胜对手，商场如战场，虽无硝烟炮火，却也处处充满了刀光剑影，血腥与残酷。

企业所面临的困难常常就是资源有限、资金短缺、人员、技术不足等问题。

毛泽东写这篇文章的背景，是为了反击当时党内存在的“单纯性防御战略”思想。

瓦窑堡会议后的1936年1月，李德向中共中央提出书面意见，认为中央苏区“以发展求巩固”的方针是错误的，在当前苏区力量较弱的情况下应该采取保守的防御战略。

当时毛泽东和他领导的红军所面临的情况和现在许多企业所面临的情况几乎是一致的：面对强敌的时候，该如何竞争？

是攻？

是守？

还是有攻有守？

能否变被动为主动，做到以小搏大、以弱胜强？

针对这种严峻的状况，毛泽东提出了他独到的战略思想。

新民主主义革命的胜利深刻验证了毛泽东战略思想的前瞻性和伟大。

其战略思想中所蕴涵的普遍规律对于今天的企业拟定战略仍有着积极的现实意义。

战略是组织领导者所采取的旨在达成一项或多项组织目标的行动。

<<胜经>>

对于战争来说，唯一的目标是打倒敌人；对于企业来说，压倒一切的目标是实现优于竞争对手的绩效。

企业战略是指企业在激烈的市场竞争中，根据内外环境当前和未来可能出现的各种条件，为确定企业发展目标和实现目标的途径和措施，而作出的总体性、长远性的谋划与方略。

企业在拟定战略时，必须遵循科学的决策过程，明确使命和目标规范战略规划的第一步（关于这个问题我们将在本章的第二节详细论述），另外重要的一点就是统筹好整体和局部的关系，在《中国革命战争的战略问题》一文中，毛泽东对这一点作了详细的论述。

统筹好整体与局部的关系 毛泽东在这篇文章中指出，战略问题就是研究战争全局规律的东西。

“只要有战争，就有战争的全局……然而全局性的东西，不能脱离局部而独立，全局是由它的一切局部构成的。

有的时候，有些局部破坏了或失败了，全局可以不起重大的影响，就是因为这些局部不是对于全局有决定意义的东西。

战争中有些战术上或战役上的失败或不成功，常常不至于引起战争全局的变坏，就是因为这些失败不是有决定意义的东西。

但若组成战争全局的多数战役失败了，或有决定意义的某一二个战役失败了，全局就立即起变化。

”从青年时代起，毛泽东对事情就表现出总不满足于枝枝节节上的解决，而是力求从大本大原上去探索。

到了毛泽东的军事生涯中，他更善于根据各个战场上战役乃至战斗来调整战略，十分注意全局和局部的辩证关系。

他在《中国革命战争的战略问题》一文中指出：“……战争的胜败的主要和首先的问题，是对于全局和各阶段的关照得好或关照得不好。

如果全局和各阶段的关照有了重要的缺点或错误，那个战争是一定要失败的。

”并要求任何一级指挥员都要胸怀战争全局，具有战略头脑。

毛泽东认为，在战争指导中，当战争的全局和局部发生矛盾时，必须牢固树立全局观念，使战争的局部服从全局。

有时从战役战术的局部看是可行的，但从战略全局看是不可行的，这时应见利不趋，切忌因小失大；有时从战役战斗的局部看是不可行的，但从战略全局看是可行的，这时就应顾全大局，甚至不惜牺牲局部来换取全局的胜利。

……

<<胜经>>

编辑推荐

人民万岁。
打土豪，分田地。
不打无准备之仗。
枪杆子里面出政权。
历史是人民创造的。
全心全意为人民服务。
自己动手，丰衣足食。
星星之火，可以燎原。
一万年太久，只争朝夕。
数风流人物，还看今朝。
没有调查就没有发言权。
中国人民从此站起来了。
哪里有压迫哪里就有反抗。
前途是光明的，道路是曲折的。
天要下雨，娘要嫁人，由他去吧。
世界上一切反动派，都是纸老虎。
雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。
战略上要藐视敌人，战术上要重视敌人。
人民，只有人民才是创造世界历史的动力。
夺取全国胜利，只是万里长征走完了第一步。
人不犯我，我不犯人；人若犯我，我必犯人。
敌进我退，敌退我进；敌驻我扰，敌疲我打。
与天斗其乐无穷，与地斗其乐无穷，与人斗其乐无穷。

<<胜经>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>