

<<毛泽东战略智慧与现代商战>>

图书基本信息

书名：<<毛泽东战略智慧与现代商战>>

13位ISBN编号：9787500475835

10位ISBN编号：7500475837

出版时间：2010-2

出版时间：中国社科

作者：洪兵

页数：198

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>

<<毛泽东战略智慧与现代商战>>

内容概要

毛泽东是一位伟大的战略家，他改变了中国历史乃至影响了世界历史。

毛泽东既是一位伟大的战略实践家，同时也是一位伟大的战略理论家。

在世界的战略历史上，能够将战略实践与战略理论集于一身的战略家，只有中国的孙子和毛泽东。

毛泽东系统总结了我国革命战争的战略问题，提出了适应于我军作战的一系列战略理论和战略对策。

毛泽东准确地预测了中国抗日战争的进程，提出了适应于中国军民争取抗战胜利的战略和战术原则。

毛泽东统揽我国解放战争的全局，提出了指导我军夺取全国政权的战略指导方针和著名的十大军事原则。

这些，都随着战争的最终胜利而被辉煌地载入了中国的史册。

几乎没有人会怀疑毛泽东在夺取全国政权斗争中战略理论的正确性，这因为，毛泽东的战略理论并不是一种经院式研究的结果，而是他战略实践的亲身体会，是被其战略指导巨大成功的事实所证明了的。

我们在领会毛泽东战略理论的时候，会感受到其中的一种内在的说服力、征服力，它们主要不是来自于逻辑推理，而是来自于实际经验的提炼以及反过来对实际工作有实用价值的指导上。

我们可以用毛泽东提倡的“在用中学”和“学以致用”来表达这层意思。

<<毛泽东战略智慧与现代商战>>

作者简介

洪兵，中国资深战略研究专家。

曾先后担任军事科学院历代战略研究室主任和军事战略研究室主任，战略学博士生导师.中国孙子兵法研究会副会长，北京大学国际MBA兼职教授。

中央电视台《大家》栏目“国学讲谈”主讲专家，山东教育电视台《名家论坛》主讲教授等。

洪兵教授主持过国家和军队多项重大战略课题研究。

提交战略研究报告上百份，在国内外战略领域具有很高的知名度，出版的专著有：《走出战争迷宫》

《国家利益论》、《剖析“美国利益”》、《中国战略原理解析》、《孙子兵法与经理人统帅之道》

《美国要打太空战》等；主编或参与过《毛泽东军事战略论》、《邓小平战略思想论》等著作。

共计20多部。

洪兵教授长期致力于弘扬东方战略理念，倡导“理性竞争”。

推动通用战略学科建设，塑造新时期的精英战略文化，旨在“培养真正懂得中国战略的企业战略家”

。

<<毛泽东战略智慧与现代商战>>

书籍目录

前言第一章 一般与特殊 不论做什么事,必须知道那件事的规律 我们不但要研究一般战争的规律,还要研究特殊的革命战争的规律 “一般”与“特殊”的循环认识过程 我们不能犯教条主义的错误 认识特殊规律,要认识矛盾的特殊性(特点) 从事物发展的全过程和阶段性上去认识特殊规律 认识特殊规律,必须进入到对“形态”的认识 认识特殊规律,只能依靠自己,别人谁也代替不了

第二章 全局与局部 战略就是研究“全局性”的学问 凡属带有要照顾各方面和各阶段的性质的,就是战争的全局 所谓“全局”,就是要把重要的问题提到较高的原则性上去解决 战略家认识全局,要掌握一个“全”字 把握全局,需要走一步看几步 局部隶属全局,战略决定战术 为了全局要敢于放弃局部 抓住对全局有决定意义的一着 掌握全局性的东西,眼睛看不见,必须用心去想一想 由局部优势转化为全局优势 伤其十指不如断其一指,实施坚决和彻底的歼灭战 战略上藐视敌人,战术上重视敌人第三章 主观与客观 军事家活动的“舞台”与大海中的“游泳术” 一个指挥员为什么会犯错误?

正确战略决策的形成 如何认识事物的性质?

认识的过程,不仅存在于计划之前,而且存在于计划之后 应当注重“使用中的学习”和“学习中的使用” 只有理解了的东西才能更深刻地感觉它 战争的计划性第四章 主动与被动 如果不能恢复主动的地位,下文就是失败 主动是和战争力量的优势不能分离的 保存并集结最大而有活力的军队 出其不意,是夺取主动的重要方法 走是脱离被动恢复主动的主要的方法 你打你的,我打我的

第五章 进攻与防御 攻守兼备,寓攻于防 保存自己,消灭敌人 以攻为守,防守反击 什么时候由防御转入进攻?

进攻行动的基本类型 如何组织好进攻?

巧妙设置防御障碍第六章 先发与后发 后发制人 执行有利决战,避免不利决战 以退为进 诱敌深入 等待和制造敌人的失误 掌握好退却的时机和策略 组织反攻第七章 内线与外线 通过外线的主动,改变内线的被动 如何组织外线作战?

从更大范围和空间中寻求制胜的途径 要有远大的战略眼光第八章 持久与速决 在力量对比不利的情况下,要有耐心,要立足于持久 无论在什么时候,战役战斗都要求速决 实现速决战的条件及其思考第九章 分散与集中 迭挫强敌,依赖于兵力集中 战略上“以一当十”,战斗上“以十当一” 集中兵力,说起来容易,但做起来很难 集中兵力不能片面性和绝对化第十章 直路与弯路 要善于走“之”字路 为了直路而走弯路 以迂为直,善于从更大范围寻找战略途径 以迂为直,善于从意想不到的领域寻找战略途径 战略回避 避实击虚,攻击对手的弱点 农村包围城市第十一章 游击战与正规战 正确认识游击战 强调进攻 使用游击队,好像渔人打网 打得赢就打,打不赢就走 注重根据地建设 战争的伟力存在于民众之中附录 毛泽东十大军事原则参考资料

<<毛泽东战略智慧与现代商战>>

章节摘录

我们通过毛泽东这段话得到了问题的答案：任何事物都有自身的规律，我们做任何事情，必须首先认识它的规律，并应用这些规律于自己的行动。

战略就是强调认识和把握规律，就是迅速将纷乱变得清晰，将重点和本质变得明确，将约束和规范各种不确定性的主脉把握住。

用通俗的话说，战略就是在杂乱无章的情况下迅速理出头绪的一种方法。

不了解事情规律的人，不是战略家，他注定会碰壁。

会失败。

那么，什么是“规律”？

按照哲学解释是：规律是事物本质的内在联系和发展的必然趋势。

按照我们通常的话说：规律就是那种对事物发展变化起着内在规定、制约和主导的东西。

规律具有“可重复性”，它会在事情的现象中反复显现出来；规律具有“强制性”，你不能够违背它，只能“顺”着它，而不能“逆”着它。

规律是一种内在的本质联系，它不是有形的，是摸不到、看不见的。

记得我国老一辈领导人薄一波说过：“规律是看不见、摸不着的，只能通过实践，通过周密的调查，通过计算，掌握充分的材料，研究它的内在联系，经过从感性认识到理性认识的飞跃，才能能动地制订出反映客观规律的计划。

”规律就是事物发展的必然趋势，我们寻找规律，实际上就是在寻找某些发展趋势。

我们注意到美国现实主义理论代表摩根索说过的一句话。

他认为，“在每种政治局势下，相互矛盾的趋势都在发挥作用。

因而学者所能做的最好努力，是追踪某一特定的国际局势中内在的不同趋势和倾向。

他能够指出哪种条件可能使某一趋势胜过另一趋势，并最终估价出不同的局势和趋势实际占优势的可能性”。

<<毛泽东战略智慧与现代商战>>

媒体关注与评论

谢在上下五千年的中外历史上，几乎找不到第二个像毛泽东那样集若干“大家”于一身，又在多个领域达到至高境界的人物；几乎找不到第二个像毛泽东那样在漫漫历史进程中留下惊雷巨响、推动社会全面变革的人物；几乎找不到第二个像毛泽东那样赢得那么多的赞誉、歌颂、尊重和身后若干年仍有一批又一批崇拜者的人物。

——姚有志 中国孙子兵法研究会会长现代商战中，学习毛泽东战略智慧。

要牢牢把握“灵活”之魂。

只有掌握机动灵活的决策艺术，才能做到四两拨千斤，使企业不断适应环境变化。

处于主动和领先地位.从而把握发展良机。

赢得未来。

赢得世界。

——张治平 中国人民解放军空军指挥学院副院长，空军少将洪兵先生在本书中将毛主席的军事理论和军事思想与商战结合，进行了精辟的分析和阐述。

……在现在的中国，有很多企业都还处于很弱小的“游击队年代”，毛主席关于游击战那段领袖世界的名言，应是我们很多企业家的座右铭：敌进我退、敌驻我扰、敌疲我打、敌退我追。

而且就在敌人就要完蛋时。

切忌麻痹大意.一定要记住毛主席的那两句脍炙人口的千古名句：宜将剩勇追穷寇，不可沽名学霸王！

——吴瑜章 前沃尔沃卡车公司亚洲区常务副总裁 大中国区总裁兼首席执行官企业家应该学习毛泽东的取胜之道——辩证唯物主义的认识论和方法论。

这一取胜之道当年指导了中国抗日战争和解放战争的胜利，如今同样可以帮助我们认识转型时期社会主义市场经济的规律。

引导企业经营管理者成为市场竞争的赢家。

——胡大源 北京大学中国经济研究中心副主任，北京大学国际MBA中方院长三湾整编。

毛泽东将当时5000多人的队伍缩编到不到1000人，虽然人数少了。

但这1000人同甘共苦、荣辱与共、同生共死，虽然人数少，反而最终取得了中国革命的胜利。

如不整编，队伍中良莠不齐，参杂着各类投机分子、投降分子及社会闲杂分子.绝对不会取得最终的胜利。

这是毛泽东的最伟大之处。

——邓伟 亿阳集团董事长

<<毛泽东战略智慧与现代商战>>

编辑推荐

《毛泽东战略智慧与现代商战》：军事商学院丛书

<<毛泽东战略智慧与现代商战>>

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>