

中国十大军人企业家之汪海：打好商战中的人民战争 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/476/2021_2022__E4_B8_AD_E5_9B_BD_E5_8D_81_E5_c67_476010.htm

1941年生于山东省微山县。1965年随中国人民解放军抗美援朝，曾任副指导员；1971年转业至青岛，原任青岛橡胶九厂党委书记兼厂长；1992年，青岛双星集团成立，任党委书记兼总裁至今。汪海出生于山东微山湖畔的一个农家，小时候他硬要把梁山108将说成是109将，多那一将便是汪海。有人问他长大了干什么？他说当将军。1960年5月，已是青岛橡胶六厂技术工人的汪海如愿以偿成了军人。由于种种原因，汪海没有圆将军梦，20年后，汪海倒成了潇洒走世界的中国“市场将军”。汪海以胸有甲兵之气势指出：“我们要通过全员创新，打好商战中的人民战争，如此，我们将是战无不胜！”。汪海激动地告诉记者：“打商战中的人民战争是汲取毛泽东人民战争理论，对商战中企业管理的一次新探索、新突破、新发展。深刻领会这一重要企业管理理论，对推动双星‘四大支柱’、七大行业发展具有重要的现实意义和深远的历史意义。”汪海早在上世纪80年代初就超前地提出“市场如战场，竞争如战争”，率领双星人在市场前沿阵地全力奋战，并不断总结出了一系列商战中的闪烁着军事思想的企业管理理论，如“无情的纪律，有情的领导”的军事化管理。“全员创新，打商战中的人民战争”的企业管理理论是双星管理的又一次新突破和新发展，是创造性地运用毛泽东思想智慧来指导现代商战的有益探索。汪海说，中国共产党之所以能够取得革命战争的胜利，就是因为毛泽东的宏韬伟略，通过各种有力

的宣传工具被人民了解接受，并因而调动和组织了中国千千万万的民众，大打人民战争。正是正确应用了人民战争战略，依靠广大人民才夺取了胜利。汪海深谙这一战略思想，认为市场企业家必须和战争年代的将军划等号，从某种意义上讲，见不着硝烟的市场比硝烟弥漫的战场更残酷，因为打败了都找不到向谁举手。因此现代商战不能言败。在国内外市场竞争更加激烈严酷的新局势下，汪海以国际、国内市场的战略眼光和超强军事智慧及时做出“岗位是市场，竞争在机台，全员都创新”的重大战略，发动了“商战中的人民战争”。汪海坦言，这一战略正是看到商战中广大员工中蕴藏的巨大能量和“核潜力”，它所形成的商战中的“核武器”能量作用不可低估。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com