

中国十大军人企业家之孙广信：攻其最弱 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\\_476012.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/476/2021_2022__E4_B8_AD_E5_9B_BD_E5_8D_81_E5_c67_476012.htm) 毕业于解放军汽车管理学院、西安陆军学院，曾任乌鲁木齐陆军学院教官。1989年转业后创办乌鲁木齐广汇工贸实业有限公司。现任新疆广汇企业（集团）有限责任公司董事长、总经理、党委副书记，新疆广汇石材股份有限公司董事长。与孙广信见面，你仍可感受到他身上军人的正气和部队军官的睿智。他曾说，从军10年是他生命中最重要最宝贵的一段时光。在军旅生涯中他不经意地养成了军人的气质和作风。“对军人来说，没有拿不下来的山头，没有不敢啃的硬骨头。作战时只有攻其最弱，才会取得胜利。无论商场还是战场都是一样。”孙广信坦承这种理念成为贯穿他今后企业最基础最根本的东西。孙广信认为他的成功并不是靠运气，他说：“自古以来没有天上掉馅饼的事，有一份努力给一份回报，我是个军人，从作战角度来讲，当要完成什么任务的时候，要先去找它的薄弱环节在哪？比如去攻破一个堡垒，我一定要找组成堡垒结构的结合点，这个结合点一定是它最薄弱的点，那是我的主攻方向，只要找准这个点，就一定可以把它拿下来。”在1990年代初，新疆有一个传统的观念，就是不能和民营企业打交道，在这种社会背景下，想和别的企业合作使自己企业发展更快，很难行得通。那时候孙广信刚刚在新疆办起企业，还处于事业的起步阶段，他发誓，“我一定要用三年的时间，让新疆接纳我。”一次，孙广信在新疆电视台看到柳州挖掘装载机厂的广告，心里揣摩这家企业一定很想占领新

疆市场，而他们的弱点就是，不是本地企业，销售渠道很难打开……第二天，孙广信敲开了该厂驻新疆办事处的大门，找到办事处王主任，递上自己的名片。王主任接过名片，看都没看就往办公桌上一扔，压根儿没当回事，孙广信并不气馁，说：“我们公司虽然刚刚成立，但我是党员，做过军官，立过功，而且我是土生土长的新疆人，对新疆较熟。这些都对销售有利。”最终，这桩买卖一拍即合。之后，孙广信又以同样的方式，与青海推土机厂驻新疆办事处签订了合同。而这很快为孙广信赢得了大漠里的第一桶金。想起自己的创业史，孙广信感慨万千：“我的将军梦没有实现，我抱怨过，失落过，可是我在商场上的成功却从很大程度上得益于我的十年军人生活。” 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](http://www.100test.com)