

## 毛泽东在抗战最后阶段的惊人预见

毛泽东在抗日战争中,精准预见持久战阶段,还预见对日反攻作战时机,为中国革命作出重大历史贡献。

### 洞察局势,战略决策

1944年,毛泽东从国内和国际两个视角审视抗战局势。国内方面,日军虽侵占大片国土,但进攻已成强弩之末,共产党领导的抗日根据地不断壮大,八路军、新四军展开游击战,使日军后方不断回到人民手中。国际上,反法西斯阵线形成,德意日战略资源消耗殆尽,失败已成定局。基于此,毛泽东判断中国人民取得抗战最后胜利为期不远。

1944年日军“一号作战”计划下,国民党军队溃败,丢失大片国土。但毛泽东认定日军强弩之末,占领地方越多,战线越长,后方越空虚。1944年4月12日,毛泽东作出重大战略决策:不再对国民党抗战抱幻想,由八路军、新四军承担敌后战略反攻任务,准备担负更大责任,把日寇打出中国。同时,准备群众武装起义,加强城市工作。他还提出

近年来,国外馆藏的中国共产党和八路军抗战档案史料受到重视。英国国家档案馆的外交部档案和陆军部档案中收藏了大量抗战时期中国共产党和八路军的资料,对丰富和深化八路军敌后抗战研究具有重要学术价值。

### 大使馆的报告

抗战时期,英国驻华大使馆利用其驻华外交情报网,搜集中国共产党的情报,并由驻华大使馆定期以月报的形式汇总呈报英国外交部。

全民族抗战爆发后,卡尔接替许阁森出任英国驻华大使,不久与周恩来等人进行了初次会面。此次会面使卡尔对中国共产党的抗战主张和政治理念有了最初的了解。1938年,在卡尔的帮助下,八路军驻香港办事处成立,主要负责争取国际社会对八路军和新四军的援助工作。4月29日,卡尔向英国外交部详细报告了八路军的抗战情况:

日军占领太原府后,不得不停止向黄河以南进军,以巩固他们的交通线,因为他们的交通线受到了八路军的严重袭扰。

之后,卡尔定期向英国政

“蒋介石丢到哪里,我们就到哪里”的策略,将重点放在发展巩固扩大抗日根据地上,并谋划进军东北,为抗战胜利后的战略布局奠定基础。

### 军事部署,局部反攻

1944年4月,日军向南进攻时,毛泽东果断命令八路军、新四军进行敌后大反攻。他下令袭击日军后背,开辟豫西工作基地,并派部队南下、北上、西进,实施“敌进我进”战略。各部队战略配合、战役协同,半年多收复大片国土,日军受到前后夹击,颓势明显,中日战争态势转变,侵华日军转为守势,中国抗日武装力量转为攻势。

毛泽东还准备反攻兵力,作出发展苏浙皖和进军湘粤赣的部署。发展苏浙皖是为在美军对日作战时包围沪杭两城及沪杭铁路,以便夺取大城市;进军湘粤赣是预计日军撤出时以便夺取该地区。虽承担敌后战略反攻任务,准备担负更大责任,把日寇打出中国。同时,准备群众武装起义,加强城市工作。他还提出

扩大武装力量,组成机动部队,为解放战争中组建野战军奠定基础。

1944年春天,毛泽东提出相机夺回大城市和交通要道的战略意图。1944年6月,中共六届七中全会通过《中共中央关于城市工作的指示》,成立城市工作委员会。各级党委加紧布置,八路军、新四军紧缩对大城市和交通要道的包围圈,准备攻城作战物资和战法。这为后来夺取北方县城和交通要道创造了条件。

### 全面反攻,夺取胜利

毛泽东认为战争是经济竞赛,强调发展解放区工业。1945年1月,他在社论中指出要努力于经济工作,消灭落后。同时,农村经济工作也很重要,毛泽东发动民众组织生产,部队、机关也要生产,为大反攻准备物质基础。

1944年底,国际反法西斯阵线大反攻,毛泽东估计法西斯国家将进一步失败,指出中国人民要对日军展开局部反攻。在他的部署下,八路军、新四军主动出击,歼灭大量日

军,拔除据点,使华北、华中日军处于战略包围之中。到1945年上半年,八路军、新四军发展到91万人,民兵22万人,19块抗日根据地大部分相互联系,根据地人口接近1亿。华北、华中局部大反攻推动全国对日局部大反攻,改变中日战争格局,打击日军要害,动摇侵华日军“根基”。

1945年5月以后,毛泽东决定在坚持局部反攻的同时,准备对日军全面大反攻。

苏联参战使抗日战争进入最后阶段,毛泽东要求八路军、新四军广泛发展进攻,配合苏联红军作战。他预见到日本投降时可能只把大城市交给蒋介石,决定八路军、新四军在中小城市和广大农村发展,牵动全国全面对日大反攻。

8月15日,日本天皇宣布无条件投降,中国人民取得抗日战争最后胜利。正如日本学者新岛淳良所说,毛泽东在中国对日作战的战略反攻阶段贡献巨大。(摘自《老年生活报》7.16 陈思/文)

## 英国档案中的八路军抗战



英国档案中的八路军战士

对国民党顽固派的反共行为不满。1941年,他向外交大臣艾登报告说:

共产党人发觉自己处于这样一种境地,他们积极抗击日军,却遭到国民政府的猜忌,政府补给的战略物资少得可怜。

1942年,薛穆接替卡尔出任驻华大使,他加强了与中共中央南方局和八路军驻重庆办事处的联系,更加关注八路军武装保卫武汉的建议。同时,卡尔还收到了英国《泰晤士报》驻华记者皮特·弗莱明发来的一份关于八路军在华北抗战的报告。在斯诺和弗莱明的影响下,卡尔对八路军产生了浓厚兴趣,他甚至和斯诺探讨了访问延安的可行性。

1939年,中共中央南方局和八路军驻重庆办事处设立后,主动与英、美等国驻华机构建立联系。卡尔与周恩来、董必武等人的交往日益密切。可以说,卡尔是最早接触中国共产党和八路军重要领导人的英国政府要员。在与周恩来等人的交往中,卡尔对中国共产党有了更多的了解,

尽管与中央政府的军队相比,八路军的装备确实很差,但他们实际上已经单独抵抗并阻止了潮水般的日军进一步渗入中国北方和西北地区。1944年,英国外交部远东司收到两份关于八路军抗战的报告:从1943年至1944年,华北战场的伤亡率逐渐向有利于八路军的方向转变。“他们在夜间作战,像无形的幽灵在山间移动,像舞动的火舌在日军据点和交通线周围闪烁”。

### 军事情报人员搜集的信息

全民族抗战爆发后,英国

军事部门向中国增派了武官和军事情报人员。

军事情报对八路军的游击战予以高度评价。1938年10月,英国政府收到一份关于华北游击战的军事情报,情报认为:“游击战平均每日造成约100名日军死亡,伤员估计约150人……”1944年7月,英国陆军部军情二处斯托尔少校在报告中写道:

在大多数战线上,游击战是阵地战的附属,但在中国,游击战却牵制了大部分日本军队。在1944年3月之前,至少有22个师,占在华日军64%的部队,在后方与八路军交战。

最后,军事情报对八路军在反“扫荡”作战中的困难作出了分析。情报认为八路军还面临其他困难:一是缺少武器弹药,“没有缴获武器弹药的作战被认为是失败的”;二是八路军缺少药品和医疗器械,在反“扫荡”的艰难时期,截肢手术用的是屠刀和木工锯,手术缝合针使用缝衣针,很多手术是在没有麻醉剂的情况下进行。

(摘自《光明日报》6.11 肖如平/文)

## 段永平的“不为清单”

段永平先后创办了小霸王、步步高、OPPO等知名品牌,是企业家也是投资者,在国内投资圈广为人知。

段永平说:“人们关注我们往往是因为我们做了的那些事情,其实我们之所以成为我们,很大程度上还因为我们不做的那些事情。”

做企业时,他有哪些“不为清单”呢?

**第一,没有销售部,不讨价还价。**做产品主要是抓客户的需求,而不是价格。段永平表示,我们公司卖东西是没有还价空间的,所有客户都是一个价,不管生意大小,生客熟客。这样会避免很多麻烦,比如翻来覆去地谈价格,浪费时间等等。

**第二,不做代工(OEM)。**段永平曾经拒绝了沃尔玛的很大订单。他说,沃尔玛要低成本毛巾,给其做代工你会很难受,企业会被弄死。代工的产品没有大的差异化,很难有利润。在中国民营企业发展的初期,几乎没什么人拒绝做国际大公司的代工,但段永平从一开始就选择了不代工的路子,并且敢于拒绝,让人感叹不已。

**第三,不借钱。**多数企业垮掉,都是因为借了太多钱。负债的好处是可以发展得快一些,不负债的好处是可以活

得长远。一般来讲,银行都是在确认你不需要钱时,才会借钱给你。常在河边走,哪能不湿鞋?湿一回鞋就湿一辈子,为什么要冒这个险呢?有些机会总是要错过的,只要保证抓住的是对的,就足够了。

### 第四,不赊账。

**第五,不拖欠货款。**段永平曾在一次供应商会议上,向所有供应商提供了自己的手机号码,他说,如果有人不守信,就可打我的手机投诉。结果一直没有人打过。

**第六,不晚发工资。**不仅不晚发工资,而且从OPPO离职的员工离职当年是照常发年终奖的,其中一位主动离职超过半年的员工,就意外收到前东家发的12万元年终奖。过去20多年都是如此,这就是契约精神。

**第七,不做不诚信的事情。**

**第八,不攻击竞争对手。****第九,不打价格战。**低价是一条最容易走的路,也是一条最难走的路。很少有人明白,低价是不会扩大市场份额的,被迫降价只是有机会保住市场份额而已。差异化越小的产品,越容易陷入价格战。价格战的最后结果往往是优而不

## 在古代当快递员真“要命”

在多数人认知里,快递是现代社会的产物,实则不然,商朝便已出现类似快递的捎带行为,不过多为短距离,靠此赚点小钱补贴家用。到了周朝,邮驿制度正式建立,名为“置邮”,规定“虽道有难,而不时必达”。

春秋时期,“快递”开始追求速度,近距离用“单骑”,长距离用“接力”。秦朝形成成熟的“驿传”行业,主要传递信息和文书。对驿使要求严格,需年轻力壮、诚实可靠,交接和登记也有严格规定。

汉朝在秦朝基础上进一步细化,根据驿站大小分类,文书依重要程度分等级享受待遇,收发记录详细,还统一了“快递员”着装。但当时驿传是政府专用,百姓通信或物品只能私人捎带。

唐朝,邮驿行业发展迅猛,全国有1600多个驿站,2万多名“快递员”,邮驿分陆驿、水驿、水陆兼并三种。然而,唐朝的“快递员”不仅辛苦,还

得长远。一般来讲,银行都是在确认你不需要钱时,才会借钱给你。常在河边走,哪能不湿鞋?湿一回鞋就湿一辈子,为什么要冒这个险呢?有些机会总是要错过的,只要保证抓住的是对的,就足够了。

### 第四,不赊账。

**第五,不拖欠货款。**段永平曾在一次供应商会议上,向所有供应商提供了自己的手机号码,他说,如果有人不守信,就可打我的手机投诉。结果一直没有人打过。

**第六,不晚发工资。**不仅不晚发工资,而且从OPPO离职的员工离职当年是照常发年终奖的,其中一位主动离职超过半年的员工,就意外收到前东家发的12万元年终奖。过去20多年都是如此,这就是契约精神。

**第七,不做不诚信的事情。**

**第八,不攻击竞争对手。****第九,不打价格战。**低价是一条最容易走的路,也是一条最难走的路。很少有人明白,低价是不会扩大市场份额的,被迫降价只是有机会保住市场份额而已。差异化越小的产品,越容易陷入价格战。价格战的最后结果往往是优而不



胜,比如汽车业和航空业。

**第十,不谈性价比。**长寿公司不太强调“性价比”这个概念,因为老百姓心里有杆秤:好货不便宜啊。一定要把重心聚焦在用户上,也不是非要做高端或低端产品,只是把自己能做的事情做好了,满足好一部分人的需求。即使是苹果公司,也没有满足所有人。

**第十一,不做没有差异化的产品。**苹果公司之所以赚到大钱,因为苹果公司是卖苹果手机,其他同理。差异化就是,用户需要但其他竞争对手满足不了的某些东西。

### 第十二,不参加展会。

**第十三,不弯道超车。**段永平认为,下围棋取胜最大的秘诀,不是如何下出高招,而是能够自始至终下出本手,不出错,等着对手出错。办企业也一样,死掉的企业,哪一家是被别人打死的?还不都是自己犯错死的。世界上的长青企业,哪一家不是中规中矩

遇到前辈是在新生欢迎会的时候。当时我在太多的人、太差的空气和太多的商品中间不知所措。

迎新会那天,我悄悄溜出聚集在草地上的人群。我想通过自己的不在,让别人知道我存在的事实。我离开聚会,却没有溜回家,而是在人文学院附近徘徊。尽管我不喜欢撒娇、忸怩作态,但还是期待有人像寻找隐秘画卷似地发现我,在我额头画个爽快的大圆圈。可是前辈就在那边,在人文学院黑暗的走廊上。走廊尽头的转弯处,站着—个修长而朦胧的轮廓。我不知道他是去卫生间,还是去看信箱。关键是前辈认出了我。

“你,是美英?徐美英。”

“啊?嗯。”我惊讶于前辈竟然知道我的名字,也隐约感到不安。难道是因为我太胖,引人注目?

“听说你来自云山,那是我爸爸的故乡,所以记住了。”

地按照企业规则在运作?大浪淘沙,最终能在世界上站住脚的中国企业,一定是严格按照企业规则办事的企业。

**第十四,不收购和兼并。**如果本着“要做强则要做大”的想法并购,结局一定是很难看的。段永平说:“我们的办法,短期看好像慢很多,但从一二十年的角度来看,有可能是最快的。”

### 第十五,不搞多元化。

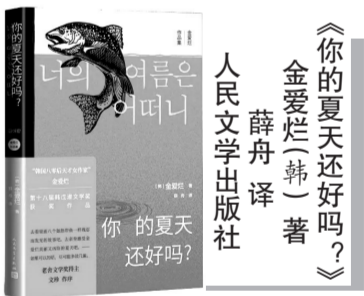
**第十六,不关注市场占有率,不关注销售排名。**过于关心行业排名,容易犯一些很奇怪的错误,比如发动价格战等。占有率是结果,不是不重要,但不能盲目追求,否则以后有麻烦。有点像国内生产总值(GDP),重要但不能盲目追求。

**第十七,不盲目扩张。**扩张的时候要谨慎。段永平把这个叫足够的最小发展速度,就是兼顾足够和安全的意思想。多数人在扩张时用的都是所谓的最大速度,最后一个不留神就翻车了。

### 第十八,不赚快钱。

**第十九,不虚夸产品。**营销不是本质,本质是产品。最不好的广告就是夸大其词的广告,因为消费者是个极聪明的群体。广告对消费者产生的影响只有20%左右,其余全靠产品本身。

## 知道我不在的人



“啊,是的。”

“你怎么一个人?”

“啊,我,没什么,就是想点事儿。”

也许是因为借口太拙劣,也许是因为我使劲眨眼睛,前辈轻轻笑了。

“看你不在,我出来找找。一会儿见。”

我慌里慌张地点头,然后朝着和他相反的方向走去。没有明确的目的,只是觉得应该这样。他朝草坪走了几步,问我:“你不去吗?”然后转头又说了一句:“抬起头来走路,小家伙。”

也许,就是这个缘故吧。后来有人问我爱情是什么时候,我就回答“遇上知道我不在的人”。