

重新解读《西游记》，重新定义领导力。

不戏说，不臆说，不歪说！

西游领导力

——探求组织发展的成功法则
Leadership in Journey to the West

曾双喜 著



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

重新解读《西游记》，重新定义领导力
不戏说，不臆说，不歪说！

西游领导力

——探求组织发展的成功法则
Leadership in Journey to the West

曾双喜 著



经济管理出版社

ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

西游领导力/曾双喜著. —北京: 经济管理出版社, 2017.1

ISBN 978-7-5096-4539-0

I. ①西… II. ①曾… III. ①《西游记》研究 ②领导学—通俗读物

IV. ①I207.414 ②C933-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 004675 号

组稿编辑: 杨国强

责任编辑: 杨国强 张瑞军

责任印制: 黄章平

责任校对: 超凡

出版发行: 经济管理出版社

(北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 A 座 11 层 100038)

网 址: www.E-mp.com.cn

电 话: (010) 51915602

印 刷: 玉田县昊达印刷有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 720mm×1000mm/16

印 张: 15.5

字 数: 222 千字

版 次: 2017 年 3 月第 1 版 2017 年 3 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5096-4539-0

定 价: 48.00 元

·版权所有 翻印必究·

凡购本社图书, 如有印装错误, 由本社读者服务部负责调换。

联系地址: 北京阜外月坛北小街 2 号

电话: (010) 68022974 邮编: 100836

作者书写《西游记》中经典名句（出自第二回）：

世上無難事
只怕有心人



曹懷基書



自序

品味西游记 发展领导力

《西游记》是中国人家喻户晓、耳熟能详的四大名著之一。今天，许多人把这几本源于生活、高于生活的四大名著视为精神佳肴，屡品不厌。然而，从其结局来看，三国归晋、水浒兄弟惨死、黛玉葬花、宝玉出家，唯有《西游记》的结局是皆大欢喜的。

吴闲云^①老师说，《西游记》是一部成功学，因为里面充满了功果。故事的开始，观音菩萨就明确地告诉唐僧：“若有肯去者，求正果金身。”不是白干，是有回报的，用“去”换取“正果”。就是与取经无关的人，也都是以“功”衡量的。黄风怪一回，灵吉菩萨说：“我拿他去见如来，才算这场功绩哩，这个功劳是我的。”金角银角一回，老君说：“却是你今拿住，得了功绩。”乌鸡国一回，文殊菩萨说：“今得汝等来此，成了功绩。”

故事的结尾，都修成了正果。怎样成的正果？如来说得很清楚：唐僧取经甚有功果，孙悟空降妖除魔有功，猪八戒挑担有功，沙和尚登山牵马有功，白龙马驮唐僧有功。佛家讲究的因果善缘，在《西游记》中得到了充分体现。

但是，我们发现，西游记里讲的这个功和果，不仅仅是某个人的，既不

^① 吴闲云，古典文学研究者，对一些古典文学作品有独特的见解，著有《煮酒探西游》、《博弈三国》等作品。

是唐僧的，也不是孙悟空的，而是整个团队的。并且这个功和果，是有明确的目标和任务的，取经途中遇到各种各样的困难和挑战，也发生了各种各样的冲突和矛盾，整个团队有分工，有合作，也得到了天庭、灵山等各方面的支持和帮助。更重要的是，唐僧师徒之所以能取到真经，是有人在事前进行了周密的策划和部署，事中也有人在监督、检查，事后还有奖励和表彰。也就是说，它是有计划、有组织、有人在起领导作用的。

所以说，《西游记》的主旨写的是团队如何成功的故事，探求的是团队成功的法则，它不仅是个人努力达到的成功，更是通过借力、整合资源，激励和影响他人来达到的成功。其实，我们经营一家企业、领导一个团队，何尝不是像《西游记》一样，领导者通过整合团队的力量来获得成功。并且《西游记》跳出了人的框框，从人、神、鬼三个角度看人，自然要看得更透些。因此，分析和解读《西游记》中的领导力行为，对我们今天的企业经营和团队领导有着重要的借鉴意义。

也许有人说，《西游记》毕竟是文学作品，而且是神话背景题材，其中的故事情节是超现实的，拿它来做领导力的分析脱离实际。其实不然，举一例子说明：

红孩儿那一回，孙悟空听说红孩儿是牛魔王的儿子，便大喜过望，要去认亲。沙僧却说：“三年不上门，当亲也不亲。你与他相别五六百年，又不曾往还杯酒，又没有个节礼相邀，他哪里与你认什么亲耶？”您瞧，沙僧这话说得多么生活、多么现实。原著中类似这样的例子非常多，就不一一列举。这说明，《西游记》中的情节虽然是脱离现实的，但其体现出来的人性却非常现实。

因此，分析《西游记》中的人性部分，对我们今天理解领导力、发展领导力是有重要帮助的。而笔者试图采用逻辑推理的手法，为您重新解读《西游记》，从中揭示领导力的实用技巧。笔者认为，过去在管理学、心理学、组织行为学等各学科中提出的经典理论已经够用了，关键是如何应用得更好。因此，本书没有提出各种虚无缥缈的新理论和新概念，使你对领导力的认识回归常识、回归原点、回归本质。而是根据不同的情境，针对具体问题提出一

些新的观点、新的解决思路。

也有人说，看《西游记》，总是不明白那些妖怪们捉了唐僧以后，却不着急吃，非要等着孙悟空来抢救，这些妖怪怎么这么傻，智商是不是有点低？作者的逻辑思维是不是有问题呀？有木有^①？

有这些疑问的人，都是没有认真看过原著的。妖怪们之所以捉了唐僧不着急吃，是因为吃唐僧肉是有讲究的。第七十六回，唐僧在狮驼岭被抓，小妖精说：“大王原有令在前，不许吓了唐僧；唐僧禁不得恐吓，一吓就肉酸不中吃了。”大鹏精是见过世面的妖怪，第七十七回他是这么说的：“此物比不得那愚夫俗子，拿了可以当饭；此是上邦稀奇之物，必须待天阴闲暇之时，拿他出来，整制精洁，猜枚行令，细吹细打吃方可。”他们准备吃唐僧肉时，是把师徒四人整个活人放去蒸笼里蒸的。从这里我们可以得出，唐僧肉的正确吃法是：

- (1) 不能吓着唐僧，一吓肉酸就不好吃了；
- (2) 不能当饭吃；
- (3) 必须要天阴的时候吃；
- (4) 必须是在闲暇的时候吃，要心情愉快、放松，还得讲究氛围、情调；
- (5) 必须将整个活人蒸了吃，不能煎，不能煮，不能炸，也不能先杀了一块块肉蒸；
- (6) 必须切成小片慢悠悠地吃，不能狼吞虎咽。

只要你认真阅读原著，这些看似很狗血^②的情节，就会找到很好的解释。

再比如说，网上曾经流传过一个问题：唐僧师徒如果要炒掉一个人，该炒掉谁？各种分析五花八门，最不靠谱的是居然有人说沙僧是任劳任怨，因为大家看电视剧里面沙僧整天挑着担，以为他最辛苦。其实只要看过原著，你会发现答案很简单，就是炒掉沙僧，因为他根本就没有干过什么活，他一

① 有木有，网络用语，是由地方方言演化而来的，就是“有没有”的意思，是咆哮体中的一种。

② 狗血，意思是胡扯，夸张，不可思议。

直在磨洋工，贡献度是最小的，大多数时候都是猪八戒挑的担。

86版的电视剧虽然很经典，但在情节上与原著出入比较大，很多细节和逻辑没有交代清楚，这是很多读者需要注意的地方。

因此，本书以吴承恩的小说原著为依据，忠实于原著的情节，通过细读文本进行逻辑推理，从中发现领导力的方法与技巧。本书具有以下几个特色：

● 联系实践。每章分为“内容导读”、“西游课堂”、“现实启示”、“常见误区”、“本章小结”五个部分，在分析原著内容的基础上，还与现实的领导力实践相结合，并指出领导力的常见误区，更具实操性。

● 观点新颖。颠覆传统的观点（比如唐僧是个好领导、玉帝不会用人、沙僧是个好员工），分析深入、有理有据。

● 推理严谨。有大量的数据统计（比如妖怪数量、结局，孙悟空哭了多少次）和逻辑分析，不戏说、不歪说、不臆说，不搞厚黑学，不为吸引眼球而搞各种无厘头来胡说八道、玷污经典。

● 通俗易懂。大量使用了网络语言，使阅读起来更具趣味性，更接地气。为了不妨碍各年龄层次的人阅读，又增加了脚注解释这些网络用语。

衷心希望本书对大家能有所启发，有所帮助。



猴年马月于羊城

目 录

第一章

梦想启航 / 001

- 一、为什么只能走路去取经？ / 001
- 二、为什么选定东土来传经？ / 007
- 三、如来为传经做了哪些准备？ / 010
- 四、玉帝为什么会支持传经？ / 015
- 五、传经战略是怎样宣导的？ / 020

第二章

善信结缘 / 025

- 一、传经的突破口在哪里 / 025
- 二、唐太宗的痛点是什么？ / 029
- 三、观音如何宣传大乘教法？ / 033
- 四、观音如何步步为“营”？ / 036
- 五、观音为什么要强调十万八千里？ / 040

第三章

点化皈依 / 045

- 一、观音如何低成本招到人？ / 045
- 二、唐僧为什么能当领导？ / 049
- 三、孙悟空凭什么当大师兄？ / 053
- 四、取经团队的搭配科学吗？ / 057
- 五、取经团队的组织架构是怎样的？ / 060

第四章

授权委责 / 065

- 一、玉帝为什么要“关照”孙悟空？ / 065
- 二、如来是如何对观音授权的？ / 070
- 三、观音是如何领导取经团队的？ / 073
- 四、唐僧对下属如何分工？ / 077
- 五、孙悟空如何管理上司？ / 080

第五章

心性修持 / 087

- 一、唐僧为什么不听孙悟空建议？ / 087
- 二、唐僧为什么要把孙悟空赶走？ / 092
- 三、猪八戒为什么爱挑拨离间？ / 096
- 四、唐僧和孙悟空为什么和好了？ / 099
- 五、观音如何做孙悟空的思想工作？ / 104

第六章

正急激发 / 111

- 一、为什么唐僧的信念最坚定？ / 111
- 二、为什么孙悟空最卖力？ / 116
- 三、为什么猪八戒总是要散伙？ / 119
- 四、为什么沙僧出工不出力？ / 123
- 五、为什么小白龙要去救唐僧？ / 127

第七章

攻坚克难 / 133

- 一、取经的困难都有哪些？ / 133
- 二、取经路上都有哪些妖怪？ / 137
- 三、孙悟空大闹天宫的真正实力？ / 142
- 四、孙悟空是怎样打妖怪的？ / 146
- 五、妖怪的结局是怎样的？ / 154

|| 第八章

寂灭重生 / 161

- 一、唐僧取到了什么经? / 161
- 二、唐僧抵住色诱了吗? / 165
- 三、孙悟空为什么哭? / 168
- 四、孙悟空悟到了什么? / 173
- 五、猪八戒真的戒掉了吗? / 177

|| 第九章

正果修成 / 183

- 一、为什么阿傩、迦叶索要人事? / 183
- 二、为什么要凑齐八十一难? / 186
- 三、西天取经项目的收益如何? / 191
- 四、如来的分封公平合理吗? / 195
- 五、观音为什么没有受封? / 200

|| 第十章

妙理悟彻 / 205

- 一、好果皆源于善因 / 206
- 二、诚信是领导力的基石 / 211
- 三、技术是核心竞争力 / 213
- 四、路在脚下 / 216
- 五、心生，种种魔生 / 218

附录 西游领导力模型 / 223

参考文献 / 227

后记 致敬猴年 致敬西游记 / 231

第一章

梦想启航

■内容导读

对本章内容将从哪个角度、哪些方面进行分析给出简要的提示。

本章从战略的角度，分析如来佛发起传经计划的缘由、过程，如何宣导传经计划，以及玉帝为什么会支持传经计划。

一、为什么只能走路去取经？

■西游课堂

对《西游记》原著情节进行逻辑推理，分析其中的领导力问题。

很多人看《西游记》都有一个很大的疑问：为什么唐僧师徒要一步步走路到西天去取经？孙悟空一个筋斗云不就搞定了吗？干吗还要那么折腾人呢？

第七十七回，孙悟空就有过这样的想法：“这都是我佛如来坐在那极乐之境，没得事干，弄了那三藏之经！若果有心劝善，理当送上东土，却不是个

万古流传？只是舍不得送去，却教我等来取……”

从长安到灵山的路程总共是十万八千里，要完成取经总的来说有以下几种方式：

第一种方式：如来佛、观音这个级别的神仙直接把经书送到长安，十几二十分钟就可以完成任务。

第二种方式：孙悟空驾一个筋斗云十万八千里，刚好是取经的路程，半小时就可以完成。

第三种方式：教会唐僧腾云驾雾的本领，或者像八金刚那样用超级吹风机技术把唐僧吹过去，速度没有孙悟空快，但差不多几天也可以完成任务。第一百回，唐僧取到了有字真经后，八金刚把他送回大唐，又接回去，总共是 8 天，除去中间在长安停留了一两天，差不多来回 6 天。

第四种方式：唐僧通过步行的方式到达灵山，至少需要 3 年以上时间，前提是需要徒弟们的保护，以防止妖怪们把他吃掉。

表 1-1 传经的几种方式对比

传经方式	负责人	交通方式	所花时间	前提条件
一	如来佛、观音	飞行	约十几二十分钟	—
二	孙悟空	飞行	约半小时	—
三	唐僧	飞行	几天时间	唐僧要有腾云驾雾的本领，或者其他神仙的超级吹风机技术
四	唐僧	步行	>3 年	要有徒弟的保护

第二十二回，八戒大战流沙河，孙悟空说道：“……但只是师父要穷历异邦，不能戮超脱苦海，所以寸步难行也。我和你做得个拥护，保得他身在命在，替不得这些苦恼，也取不得经来，就是有能先去见了佛，那佛也不肯把经善与你我：正叫做‘若将容易得，便作等闲看’。”

真假美猴王事件中，沙僧对准备自己去取经的假行者说：“师兄言之欠当，自来没个‘孙行者取经’之说。我佛如来造下三藏真经，原着观音菩萨向东土寻取经人求经，要我们苦历千山，询求诸国，保护那取经人。菩萨曾言：取经人乃如来门生，号曰金蝉长老。只因他不听佛祖谈经，贬下灵山，

转生东土，教他果正西方，复修大道。遇路上该有这般魔障，解脱我等三人，与他作护法。兄若不得唐僧去，那个佛祖肯传经与你！却不是空劳一场神思也？”

所以说，如来佛只认唐僧为取经人，其他人去也是取不到经的。因此第一种、第二种方式不可取。

那如果由唐僧来取经，又有两种交通方式，一是飞行，二是步行。飞行的效率高，步行的效率低。如来佛在授权观音寻找善信时明确说了，要“苦历千山，询经万水”，但没有交代任务完成的期限，在唐僧师徒到达灵山后也并没有责怪他们取经进度慢的问题。可见，如来佛要求采取的是步行的方式去取经，快慢无所谓。

就是孙悟空驾筋斗云载唐僧过去也不行。第二十四回，孙悟空说：“这些路，若论二位贤弟，便十来日也可到；若论我走，一日也好走五十遭，还见日色……”由此可见，孙悟空筋斗云的速度为一昼可飞行五十次。按一昼 12 小时计算，翻一个筋斗约需 14.4 分钟，筋斗云的速度应不低于 62.5 千米/秒。这是什么概念？

先科普一下：声音在空气中的传播速度为 334 米/秒；地球自转的速度为 5 千米/秒；第一宇宙速度是 7.8 千米/秒，这样可以绕地球轨道飞行，火箭发射差不多是这个速度；第二宇宙速度是 11.2 千米/秒，这样可以冲出地球；第三宇宙速度是 16.7 千米/秒，这样可以飞出太阳系；地球绕太阳公转的速度为 30 千米/秒。

看来孙悟空的飞行速度还真是厉害，洪荒之力啊。唐僧这样的肉体凡胎，肯定受不了那样的加速度，也受不了高空缺氧。因此第三种方式也不可取。

那就只有第四种方式了，唐僧从长安出发，通过步行的方式到达灵山大雷音寺取得真经。放着短平快的方式不用，如来佛偏偏要选择这种又苦又累又折磨人的方式，来回十几年，这是为什么？

有人说是为了磨炼唐僧师徒，可如果仅仅是为了磨炼他们，为什么唐僧可以骑马呢？像苦行僧一样步行不是更能磨炼人吗？还有，师徒四人取完经后回程时是八金刚吹风将他们送回去的，为什么回去的时候不用走路了？所

以说如来佛根本就不想让唐僧累着。

采取这种取经方式就会有两个困难：一是因为太辛苦没有人愿意来取经；二是路途遥远太艰难走不过来。第一个问题，如来佛想“怎么得一个有法力的，去东土寻一个善信”，观音主动承担了这一重任，这样第一个难题就解决了。那么就剩下第二个难题了，西天这一路上的妖魔实在太多，又传言唐僧的肉有长生不老的功效，妖怪们就会想吃他，取经人过不来怎么办？因此就得有人保护他，所以他安排观音给唐僧配了三个保镖。

可是如来佛明明说了“穿我的袈裟，免堕轮回；持我的锡杖，不遭毒害”，有袈裟和锡杖在，唐僧是不会有危险的，何况还有鸟巢禅师的《多心经》保护着呢。而观音配的三个徒弟都是法力高强、凶狠无比的暴徒，为什么要收编他们？这并不是为了保护唐僧，唐僧还需要保护吗？明摆着就是放他们出来打妖怪的呀。遇到妖怪，你不打而绕开走还不行，还会有神仙送信给你告诉你只能往前走，太白金星就送过好多次信。

如来佛曾说：“我西牛贺洲，不贪不杀，养气潜灵，虽无上真，人人固寿；但那南赡部洲者，贪淫乐祸，多杀多争，正所谓口舌凶场，是非恶海。”第九十九回，唐僧师徒快到灵山时，看到的景象是：果然西方佛地，与他处不同。见了些琪花瑶草，古柏苍松。所过地方，家家向善，户户斋僧。每逢山下人修行，又见林间客诵经。说明如来佛这话并不假，那为什么一路上还有那么多妖怪呢？

那就只有一种可能，这些妖怪是有人故意放出来破坏取经的。第三十五回太上老君来讨回宝贝和金银角大王时，孙悟空怪老君无礼，老君说道：“不干我事，不可错怪了人。此乃海上菩萨问我借了三次，送他在此托化妖魔，看你师徒可有真心往西去也。”

难怪观音到帝都寻找善信时，对土地等众神说：“汝等切不可走漏一毫消息，我奉佛旨，特来此处寻访取经人。借你庙宇，权住几日，待访着真僧即回。”这话有点耐人寻味，“奉佛旨”、“寻访取经人”，这可是弘扬人间大爱的善事啊，为什么“不可走漏一毫消息”，而且还加重语气“汝等切不可”，好

像偷偷摸摸、见不得光的样子？无非就是怕有人搞破坏，说明取经背后还有其他目的。

唐僧师徒历尽千辛万苦到了灵山后，如来佛居然安排人传了无字真经，还说倒也是好的（不管是真好还是假好，无字经是不适合东土大唐的）。要不是燃灯古佛及时发现，暗中帮助，只怕他们要白跑一趟。由此看出，如来佛并不关心唐僧有没有取到经，只关心他们会不会到灵山来。

综上所述，取经的目的只有一个逻辑解释得通：那就是假借取经，用唐僧肉吸引妖怪们来吃，让孙悟空三徒弟将一路上的妖魔鬼怪打死、赶走、收编，然后把他们的地盘抢过来。所以西天取经，其实是如来佛要传经，传经的真正目的是为了利益，简单地说就是扩张势力范围。

■ 现实启示

从《西游记》原著当中，领悟到的领导力理念、方法和技巧。

一个组织要获得长足的发展，首先是它的方向要选对，方向偏了，一切都是徒劳。就像傅盛^①所说的：公司的好坏 = 战略 × 执行。成功的公司一定是在战略方向和人的战术执行力都到位。但战略和执行力同样重要吗？答案是不一样。战略制定的重要性远远大于执行，思考整个方向和商业模式的重要度，远远大于执行的重要度。

不具备战略思维的企业，是无法走得远的，它目前在市场上所取得的成绩，都是暂时的胜利。只有拥有了战略思维的企业，才能取得永久性的胜利。如果观察那些成功的、持续领先的企业，会发现它们的领导者都是极具战略眼光的。这样的领导者最大的特点是总可以清醒地面对变化，提前做好准备，能够以未来决定现在。

^① 傅盛：猎豹移动公司 CEO，当选 2016 年“全球青年领袖”，曾提出“目标、路径、资源”管理三段论。

因此，作为企业的 CEO，一定要有远见，要高瞻远瞩、深谋远虑，在模糊不定中找到未来的方向和路径。《你本该成为领导者》一书写道：领导者就是看得比别人多，看得比别人远，在别人看到之前看到的人。

所谓高人做事高深莫测，CEO 的使命就是不断地进行战略创新。一个真正好的战略，别人看到的只是冰山一角，最有价值的则隐藏在冰山之下。就像如来佛的传经计划一样，外行人来看是取经，而实际上是扩张势力范围。因此，战略是需要有深度的，有时需要声东击西混淆对方，让对方不明白你的真实意图。不要一开始就被竞争对手发现你要干什么，这样就可以赢得时间和机会。等对手缓过神来，发觉你的真正目的在哪里的时候，你已经把他们甩在后面，他们要追赶已经来不及了。

■ 常见误区

根据前面的逻辑分析，指出现实工作中普遍存在的领导力误区。

我曾接触过几家创业型互联网公司的 HRD，他们总是说世界变得太快，就像龙卷风，我们公司没有战略也不需要战略，只能边走边看，因为根本没有时间去制定战略，等战略制定好了，环境又变了。也有的管理者认为，我们的企业太小，不需要战略，我们先要解决当下企业的生存问题，再来思考企业未来的发展。还有的企业经营业绩下滑时，往往习惯压缩成本、削减员工人数等，却忘了反思自己的战略是否有问题。战略无用论、战略失效论甚嚣尘上。

其实，像华为、海尔、联想、苏宁、小米、BAT 等企业，哪家没有战略？而且他们的战略是极为清晰的。今天的小企业明天可能会成为中企业，今天的中企业明天可能会成为大企业，先生存后发展，这本身就是一种战略性的思考。

试想，如果一个企业连发展方向都不明确，怎么能经营好呢？缺少战略的企业，就好比是在汪洋中的一叶扁舟随波荡漾，它可能表现为无序扩张、