

活用

孫子兵法

◎ 森友幸昭 著
◎ 呂建良 譯

的心理戰

危機？轉機！全在一念之間



國家圖書館出版品預行編目資料

活用「孫子兵法」的心理戰 / 森友幸照著；呂建良
譯．-- 初版．-- 臺北縣三重市：新雨，2002
〔民91〕

面： 公分

ISBN 957-733-732-5(平裝)

1. 孫子兵法- 研究與考訂 2. 人際關係

177.3

91012874

活用「孫子兵法」的心理戰

作 者／森友幸照

譯 者／呂建良

執行編輯／陳素娥

發行人／王永福

出版者／新雨出版社

地 址／台北縣三重市重安街 102 號 8 樓

電 話／(02)2978-9528 (編輯部)

(02)2978-9529 (會計部)

傳真電話／(02)2978-9518

郵撥帳號／11954996 戶名：新雨出版社

出版登記／局版台業字第 4063 號

出版日期／2002 年 7 月初版

定 價／220 元

ZUSETSU SONSHI NO HEIHO SHINRISEN NI MAKENAI CHIE

by Kosho Moritomo

Copyright © 2001 by Kosho Moritomo

All rights reserved

Original Japanese edition published by Seibido Shuppan Co., Ltd.

Chinese translation rights arranged with Seibido Shuppan Co., Ltd.

through Japan Foreign-Rights Centre/Bardon-Chinese Media Agency

〈作者簡介〉

森友幸照，一九二九年生於山口縣。早稻田大學法學院畢業，後進入Diamond社歷經總編輯和自由撰稿者。在歷史領域的寫作、演講和研習，極為活躍。尤其，對於商業與人心、人與思想，有深入的觀察。亦曾擔任早稻田大學商學院講師。

主要著作有《成功的領導者·失敗的領導者》《中國名言故事》《吉田松陰·活出豪情》等等。

〈譯者簡介〉

呂建良，一九七二年生，台灣省嘉義縣人。淡江大學日文系畢業，淡江大學日本研究所碩士。曾任國貿專員，現為高中實習教師。

譯有《老師不該說的話》，合譯《不安的軌跡》（新雨出版）。

活用~ 「孫子兵法」 的心理戰

◎森友幸照 著
◎呂建良 譯

《大眾生活館創刊詞》

◎王谷

我們人類是群居動物，不可或缺互相的溝通。

每人的一句話、一舉動，都有其背景。就是說每人的說話和動作，都是有其原因的。說話和行動都是某種原因引導出來的結果。

不管是家庭內家族的談論，男女間的談情說愛，同事間的情誼和嫉怨，商場的討價還價，政客的權謀術數等等，我們仔細去觀察、分析此時此地的說話和動作內容，是不難知道其原因，也可預測由這次的說話和動作會引導出什麼新的結果。

如果遇到一個問題，每人的處理方式不盡相同。為什麼呢？因每人的過去的際遇不同，處理方式自然就會不同，有人可把問題圓滿解決，有人可把問題鬧大。

所謂際遇，就是當事人過去是否有機會去學習處理問題的技術，或經驗過處理類似問題而定。俗語所說的「有樣學樣，沒樣自己想」就是道破這道理。

問題的背後，不外是人與人的糾紛為多，換句話說，就是人際關係。一個人在社會

要圓滿生存下去，就不能不講究人際關係。我們認真來研究人際關係，可知道其所涉及的學科很多，是一個大學問。

這次，本社搜集日本、歐美，以及國內當代著名社會學者、心理學者、精神分析學者及文化評論家等最新有關「如何講究人際關係」之著作，以通俗易解的文章介紹給國人，讓讀者為此在人際方面，能更上一層樓，願讀者能夠好好把握機會閱讀。

本叢書名曰為《大眾生活館》

〈前言〉

對手連自己已經輸了的事實都沒發覺，高興地解除敵對狀態，允許我任意行動。如果可以這樣獲勝，才是最高明的。

心理學上，有許多這種在無意識中制約對方的方法：起初，用很小的請求讓對方答應；接著，拜託一件大一點的事，引出對方同意的「踏進門口的技巧」；要對方的腦海瞬間插入某個特定圖像，以掌握對方知覺的潛意識效果等等，讀者們也曾聽說過吧。

孫子說：

「真正善於打仗的人，會洞察敵人所不知道的機先而求勝。使用奸詐手段，以武力壓迫人，都不會招致怨恨，迅速而巧妙地取得勝利（善戰者之勝也，無奇勝，無智名，無勇功。故其戰勝不忒||形篇）。」

它的要訣是什麼？

*

*

*

《孫子》是一部兵法書，可是跨出這個格局，我們也可以說它是一本洞察人性的書。同時，它也從心理的脈絡，尋求人際關係應有的作法，是讓你思考人生應該如何走下去的指南。這是它無法言喻的魅力所在，所以我非常重視《孫子》。

可是，孫子簡潔的短文，處處充滿直指世間真理和人類心理的精髓，可謂是句句珠璣，而身處現代日本的我們，要解讀它的原文，或許並非易事。孫子生於二千年前中國的春秋時代。連閱讀逐字的譯本，都頗為困難。

因此，本書由《孫子》中，舉出我認為在商場和人際關係上特別有用的名言四十餘句，首先註明我自己的解釋；接著，指出如何思考、應用而能立即奏效的線索和個案研究。

個案涉及企業家、武將等許多方面，可是如果只提他們功成名就之後志得意滿的故事，將會非常無趣。在他們因為力有未逮而心有不甘之際，或是想要有所作為卻缺乏資金的時候，以他們如何奮鬥、如何獲勝為重心，收錄這些故事。

*

*

*

「原來是這麼一回事」，應該有許多一語驚醒夢中人的事例。孫子的話一語道破人

世間普遍的事實，即使沒用到心理學的術語，也可以看到許多人心的微妙之處。

透過戰法、戰術，融會貫通致勝之道，以確立自己的人生態度。重要的是，將孫子所稱的「將軍」和「士兵」，設身處地來閱讀。例子中的經營者或領導者，不要將他們想成別人，「自己就是自己人生的經營者」、「自己——脆弱的自己、也有想哭的時候的自己——就是統率自己的領導者」，希望你們用這樣的態度來解讀。

現在正好是二十一世紀。社會變遷的速度日益加速。

正因為置身於這樣的時代，若不能預先確實掌握作為生存基礎的思想和戰略，對生活和工作的態度，便會如同無根之草隨風搖擺。

以孫子為師，學習其基礎之道，有其必要。

森友幸照

目次◎

前言 J

第1章 孫子

使用「心理技巧」

——兵法上導致錯覺的「看不見的策略」

如何讓自己看起來更強？背著「靠山」行動！

人們「蜂擁而至」 20

讓對方疏忽大意？給他這樣的「甜頭」吧！ 24

「有資金卻沒智慧」的誘導方法 25

你能解讀敵軍的作戰嗎？從「性格」去找線索！ 28

危險的好人，真正的好人 29

如何打擊對手的鬥志？試著開「後門」看看 31

對手疏忽的瞬間 33

如何獲得情報？讓對方覺得自己很優秀 36

資料「流經路線」的法則 37

攻擊要從何處下手？對手遮掩的地方！ 41

「贈予敵人智慧」的交涉方法 42

我是弱者嗎？決戰靠的不是「能力」！ 45

一旦轉換這種「想法」…… 46

如何「赤手空拳」戰勝手槍？一步一步地接近 50

「不知不覺受到影響」的心理 51

對自己有利的時候？那便是自己的弱點所在 54

「停止即意味退步」 56

第2章 孫子

「強處」變成「弱點」！

——讓力關係突然逆轉的孫子「心理奇襲」

「表面戰術」和「內部戰術」 60

冒險的容忍極限為何？ 62

「趕緊前進」還是「暫且撤退」 66

這種少數精英的能力必定很強 68

要打「局部戰」還是「全面戰」 71

特別化戰略的著眼點 73

「依原則行動」或是「依狀況行動」 77

讓研究計畫小組跟上潮流的心理學 79

「勉為其難」還是「不要逞強」 82

致勝機會的種子在於間隙 85

「先發制人」還是「忙中有錯」 86

五代友厚的布局 88

「確保安全」與「確保金錢」 92

如果將戰爭視為賭博…… 94

「今天做到這裡」還是「做到能做的地方為止」 98

「地利」的最佳活用法 100

第3章 孫子

要累積「心理優位」

——孫子立於不敗之地的「事前工作」

果斷力——第一要義是「自己的資料」

106

為「失敗」而生，還是為「失敗」而活……

108

遠謀力——「依照地圖」的路，該走到哪裡？

112

回饋的重要性

114

創造力——有「想法」的人、沒有「想法」的人

118

涉澤榮——從「優勢」學到的東西

119

情報力——不要吝惜花工夫在這項「工作」上

124

擺在洗手間的「勝利方程式」

126

模仿力——將敵人的優勢變成自己的優勢

130

偷也偷得堂堂正正的……

132

速戰力——曠日費時的勝利，不算勝利

137

「擒賊擒王，其餘輕而易舉」

139

掌握力——看清局勢的目光哪裡蒙蔽了 143

松永安左工門的「魔鬼式行銷」 143

計畫力——從「最終目標」倒推回去 149

結果，「長期的利害」戰勝了「眼前的利害」 151

第4章 孫子

攻打何處，「集團」會動搖？

——掌握群眾心理要害的孫子「統率法」

如何讓人「心服」？有五個條件！ 156

有很多敵人的人，也要有很多同路人 158

如何讓員工在意？刺激員工的「意願」 163

本田宗一郎和員工的夢想，為什麼會一致？ 165

部屬為何不採取行動？因為將軍不知道「五危」的原故 167

平時的優點成為亂世的缺點 169

想要將工作交代下去嗎？只要可以達到「效果」就好！ 172

興建「丸之內」的一通電報 173

褒獎抑或責備？要取得「平衡點」！ 177

一定要事先掌握的「人事法則」 179

是誰的責任？獨斷專行的人 183

對上還是對下 185

失敗時如何？徹底考慮一件事 188

犧牲自己，換來別人的欽佩和冷笑 190

如何擴張勢力？視集團如「嬰兒」 192

心裡的糖果和棍棒，孰者為輕 193

要背水一戰嗎？選擇背對著「水」 196

將部屬改頭換面的十條規定 198

如何與不和的同伴相處？不要和他們「隔離」 202

「共存共榮」與「一起倒閉」的差別 204

要相信誰？以「平等」為原則 208

御木本幸吉為什麼不相信「保險櫃」 211