

名人笔下的 人生

〔日〕村石利夫 著
杨伯江 译

2.0

陈文化出版公司

名人笔下的人生

〔日〕村石利夫 著
杨伯江 译

国际文化出版公司

人生の危机突破术

村石利夫 著

根据日本株式会社日新报道1984年版翻译

名人笔下的人生

〔日〕村石利夫 著

杨伯江 译

国际文化出版公司出版

新华书店北京发行所发行

北京第二新华印刷厂印刷

787×1092毫米 32开本 5.75印张 124千字

1988年12月第一版 1991年8月第二次印刷

ISBN7-80049-321-0/B·21 定价：2.50元

目 录

第一编 进攻型危机的突破

——与其坐以待毙，不如积极抗争

第一章 要面对危机，切莫逃避

不要逃避，且把厄运当幸运(石田退三).....	3
不畏夹攻(孙子).....	7
不吃苦中苦，难为人上人(沈泽马琴).....	11
武士，即使被称为“狗娘养的”，也要在战斗中 取胜(朝仓孝景).....	15
有头脑的预言家皆能立于不败之地(马基雅 弗里).....	19
关键在于突破难关(宫本武藏).....	23
面对艰险，欣然前往(山本常朝).....	27
事在人为，为则可成；认为成功无望而中途 放弃的人是可悲的(武田信玄).....	31

第二章 克服危机不能坐而论道

通向胜利之路是果敢的行动，而不是坐而论道

(马基雅弗里).....	34
--------------	----

信守诺言，力所不及不可轻诺(华盛顿).....	38
填补长堤之一穴(韩非子).....	42
对于青年人来说，失败正是衡量他成功的尺	
度(赫尔穆特·卡尔).....	46
成功的关键，在于永葆青春(施韦策).....	49
忧难且多降临，一试吾身之力(西行).....	52

第三章 豁出性命，击退危机

这是最后一支箭(北条泰时).....	55
知行合一.....思想——>果断行动(王阳明).....	59
好好保护你的店，那么店也会保护你(富兰克林).....	63
贫困之人，就要豁出性命来(纪伊国屋文左	
卫门).....	67
青年人啊，干，加劲儿干，干到底(俾斯麦).....	71
视敌强而惧之，则败矣(宫本武藏).....	75
作战时想保全性命，则必死无疑(上杉谦信).....	79
劳苦，荣华之基石(本多正信).....	82
终生工作(福泽谕吉).....	85
舍弃一切，方能得到一切(西乡南洲).....	88

第二编 防守型危机突破术

——莫焦躁，莫灰心，耐心忍受

第一章 任其言然，悉听尊便

必先和而造大事(吴子).....	95
------------------	----

谢绝借贷，情谊犹存(叔本华)	99
逢难之时当逢难(良宽)	103
明天的事情明天做，一日辛劳一日终(基督)	106
时运不佳者且放宽心，不会总是那样倒霉 (奥皮茨)	109
、左右人们行动的是利害关系(山路爱山)	112

第二章 顽强奋战，直到取得胜利

跌倒了一百回，就要爬起一百零一次 (野间清治)	116
谨慎的人才是最聪明的人(北条泰时)	119
正面对抗，消除敌意(林肯)	123
、贫穷时，应想到世上贫者众多(内村鉴三)	127
世间人人皆有事做(野口英世)	131
丧失自信会断送一切(爱默生)	135
、意志薄弱是一种罪过(西田几多郎)	138
幸运属于坚忍不拔的人(朗费罗)	141
要忍耐与反省以突破难关(法布尔)	144
克服困难，靠的是斗志(永野重雄)	147

第三章 耐心等待，直到危机过去

与其借钱吃饭维持生命，毋宁不吃不喝 躺倒睡去(富兰克林)	150
按兵不动，直到危机过去(佐藤一斋)	154
、对人来说，向苦恼低头并非耻辱(帕斯卡)	157

第四章 勤于求教

- 身处逆境，却犹如置身于顺境(佐藤一斋)160
- 莫以两间之壑为两间(法然)164
- 逆境，才能锻炼人(迪斯累里)168
- 、贫穷与困苦才是识别朋友的最佳试金石
 (所罗门)171
- 、和着泪水咽下面包，才会体味到人生的感受
 (歌德)174

第一编 进攻型危机的突破

——与其坐以待毙，
不如积极抗争

第一章 要面对危机，切莫逃避

石田退三——

不要逃避，且把厄运当幸运

即使逃避，危机也会尾随而至；要横下心来，
找出问题的关键所在。

这是财界大久保彦左卫门家被称为最后一位大管家的石田退三的一句箴言。人生有着各种各样的不幸，在漫长的社会生活中，不知什么时候会碰到些什么。这位先辈告诫我们：碰到不幸时，不能躲避，不能逃避，相反，要把厄运当作幸运，勇敢地正视它。

正象从古至今人们所说的那样，“父母与金钱不能永存，灾难和运气总会降临。”人的所谓幸或不幸，乃是上天所赋；即使运气来临，也难以不失时机地抓住它。据说人的一生中会有三次好运光临，但从世人并非都是幸运的这一点来看，多数人都不知道自己何时走运、何时不走运。

与之相反，不幸倒可能来得更加频繁。但是只要我们自

己能改变想法，把不幸当作一次难得的锻炼机会，那么即使在别人看来是很倒霉的事情，对自己来说却是值得一干的。

譬如说，由于公司人事变动，自己被调到地方上工作。这时，房子是刚从公司借钱才建起来的，子女则刚刚考入初中、高中。谁都会认为“这样的年龄‘单身赴任’怪可怜的”，可是您要意识到这正是一次好机会。

试想，自己是从众多的同事中被选拔出来的，与其在工厂当一名长年不能晋级的部长，还不如到地方上去，这样也许能在退休之前再次一显身手。如此想来，精神也就会振作起来了。另外，要意识到：象自己这样的年龄，正是家里缺钱的时候，调职津贴正好可以拿来贴补一下开销日增的家庭经济，所以即使自己辛苦一点也是理所当然的。因祸也可得福，关键要看您是怎么考虑的。

中国古代军事家孙子也曾说过，遇到厄运时要“以患为利”（《孙子》第七篇军争篇）。真正有头脑的人，即使知道事情于己不利，也还要开动脑筋，看看是否还有有利的一面；这样，即使是严重危机，也会在它尚未形成之前就摆脱出来。

有一次，孙子接到吴王的命令，要他率兵迎讨侵入吴境的楚军，孙子立即着手进行准备。这时，探马纷纷来报，说楚军连拔吴国数座小城，而且楚国的大将指挥有方，已经占据有利地形安营扎寨。这就是说，敌人已经抢在了前面。这时如果吴军仓促出兵迎战，就中了敌人“以佚待劳”（养精蓄锐，迎战疲惫之敌）之计，不得不与楚军拚一死战。

这时，孙子想到，楚军不过是夺回了原属他们的几座小城，而这对吴军来说，正是进攻的良机。于是，他点齐两倍于敌人的兵力，根本不理骚扰吴国边境的楚军，而是直奔楚国，

连拔数城。楚国没有料到对方会这样用兵，大为震惊，于是慌忙撤兵求和。这就是孙子所说的“百战百胜，不战而胜”之兵法。

另外还有这样一件事。我有一位朋友，当初是我教他学会打高尔夫球并带他首次上场的，现在他已经能独当一面了，而且从几年前起就成了所在俱乐部的冠军。后来，大家又请他当了比赛委员会会长。他想：“我打高尔夫球不过是业余爱好罢了，现在又给了我这样一个没有分文报酬的名誉职务，不知会怎样啊。”看来象是件倒霉的差事。

每当举行大型冠军赛的时候，比赛委员们也要无偿地去当教练，并且干些卖入场券之类的工作，另外，磋商啦，会议啦，令人疲于应付，不堪忍受。但是，在他看来，这却是一件幸事——频繁地出头露面，在回家的路上，那些球友们便开始找他订货了。

这位朋友是印刷公司的经理，通过比赛委员会会长的关系，他接受了包括图案设计在内的各种订货，加之产品质量又相当不错，订货便持续增加起来。这样，即使他时常放下公司的工作，去高尔夫球场，也没有哪个公司职员再表示不满了。

名誉职务一般由那些功成名就者来担任，也确实很辛苦；但不能认为这是一件倒霉差事，因为它不仅仅只有辛苦的一面。担任名誉职务说明您的才能得到了别人的赏识，也许您的本行会因此而有所荒疏，但是这会通过其他途径得到补偿。您只管把它当作一种幸运，努力去干就是了。

光打个人的小算盘，便会一事无成；而为大家无偿地服务，就会得到某种形式的报答。虽说不是什么“施恩终有报”，但即使自己没有得到直接的报偿，也会于自己的子孙后代有

利。常常听到有人说：“我曾经得到你父亲的照顾，”或许这就是一种报答吧。社会广泛，死后会得到一个隆重的葬礼，单凭这一点已足矣。

也有的人被推荐到扶轮国际分社或莱昂斯俱乐部工作，这也算是一种奇遇；虽说名誉职务，但因为是集资设立财团法人，也不会让您个人掏腰包的。实际上，当各行各业的人聚集一堂时，其中有不少人是把这种场合与自己的本职工作巧妙地结合在一起的。有的利用它为自己的纪念出版做宣传，还有的巧妙借机在庆祝自己 60 或 77 岁寿诞时恳请各位来宾“多多关照。”另外，若是仔细看看请柬，往往会发现名册的出处就是自己所属的俱乐部。

纪念创业 10 周年庆祝大会等也是如此。租赁宾馆的礼堂举行盛会，无论如何总要请上几百位客人才不致于有失体面。在这种时刻，那些平时担任许多名誉职务、总是掏腰包的人却是信心十足。由于他社交广泛，在庆祝会结束后核算一下，往往反倒出现大量的结余。

不畏夹攻

谁都有可能陷入四面楚歌的境地，不过不要惊慌，要誓死斗争，开拓道路。

这里要谈的是我们进退维谷时应当采取的对策。《孙子》上说，当受到敌人的四面包围、陷于困境时，“甚陷则不惧，无所往则固，深入则拘，不得已则斗”（第十一篇九地篇）。意思是说：一旦陷入进退两难的境地，不要慌张，下定决心，统一意志；在深入敌区时要精诚团结，如果是无论如何也难于脱身，则只有拼一死战。

有时，我们会陷入前门进虎、后门入狼般的前后夹击之中，遭到敌人的左右攻击，甚或是八方受敌，四面楚歌。战国时代的军事家们认为，在这种情况下，要将兵力集中于一面进行战斗，其余三方要避开敌人的火力。这种说法不无道理。

按照孙子的军事观点，无路可走，军心就能稳固。壮胆量“横竖是豁出去了”，这样才可能突出重围，才有出头的日子。

其次，孙子还告诫说，如果是八方受敌而又难于突破，那么这时最重要的是团结一致，也就是说，内部不可分崩离析。如果全军上下人心涣散、不听号令，则必遭全军覆没之灾。

最后，这位军事家教导我们说，如果是百般无奈，则不惜与敌一战。这时如果只想着“性命要紧”而弃戈奔逃，就会造成更大的伤亡。因为丧失战斗意志、临阵溃败，就会助长敌军气焰，使之更加嚣张地掩杀过来。最可怕的莫过于殊死而战。

所以在攻城时要注意，不可四面围堵，而要网开一面，让敌军从此处逃脱，这样可以减少我军的伤亡。

平原作战，全面撤退时也是如此，仓皇逃窜，就会被敌人分段切断，减弱战斗力，从而成为敌人扫荡战的牺牲品。任何一个善于用兵的将领，总是会留下精锐部队殿后以抵挡敌方的追兵，在大部队确已转移到安全地带之后再有条不紊地徐徐撤回。

就经营公司而言，道理也是一样。面对严重危机，作为经理不能只想着逃脱，而是要横下心来，豁出性命，敢于面对挑战。在这种关头，万不可丧失战斗意志，采取消极对策。关键是不要让别人猜到“该公司已陷于危机”，而放出流言蜚语；否则，本来可以挽回的事态也就无回天之术了。

中小企业的致命弱点就在于缺乏防护层，即不具备“缓冲地带”。来自公司外部的赔偿要求、贷款问题等会直接冲击到公司的核心部分。所以，如果可能的话，平时就应该培养自己的膀臂人物，带领他外出交往，使他能够代理自己工作。

第一任经理，不管怎么说总是在“修罗场”^①里出生入死磨炼过的；问题在于温室里成长起来的第二任、第三任，容易变得脆弱不堪。当企业一旦出现问题，对方要求“叫你们经理出来讲话”时，如果身边有一位能起参谋作用的人就不至于出现尴尬局面了。尤其是面对危机之时，往往本身不是经理的人反而更能冷静、严肃地处理问题。

作为公司的经理，对于有着长年营业关系的顾客往往容易感情用事，甚至承诺一些力所不及的事情。因此身边应当

① 阿修罗，梵文 Asura 的音译，略作“修罗”，为古印度神话中的恶神，常与天神战斗。修罗场即战场。——译者。

培养这样一种人才，即当遇到“叫你们经理出来讲话”时能挺身站出来，说“我就是经理”而应付一气。如果必要的话，甚至可以修改公司章程。为了摆脱危机，应该不惜一切手段。

面对危机，首先需要注意的是不要过度消耗精力，这当然不是说应当把棘手的事务全都推给下属，关键在于教之以处理问题的方法，以求全力以赴，打开局面。作为经理，总是为筹款之类的事情四处奔走，劳心伤神，一旦神经衰弱，则公司定有倒闭之虞。

现在社会上企业连锁破产，职员携款出逃、侵吞公款引起危机等事件屡见不鲜；所以，一定要防止长年财政赤字、积羽沉舟的事态发生。另外还有许多公司苦于商品的积压，如果可以通过上门推销解决的话，那么就可雇佣大批临时营业员，以游击战的方式将滞销商品销售一空。生命保险公司的老年妇女认识人多、交际广泛，启用她们不失为最佳方案之一。这样做可以使本来沉睡于仓库之中的货物转瞬间变成现金，所以这些临时营业员的报酬不妨可以优厚一些。

与此同时，还要随时采取措施处理那些无论如何也销不出去的商品，因为库存品会给公司的资金周转造成压力。有一家规模很大的出版社，曾在报纸上喧嚣一时，说是自己的某种出版物已成为“突破××万大关”的超级畅销书，在社会上引起极大的反响。可是，到后来却出现了大批退货，无法销售的竟达几十万册，如果在市内处理这批废书，定会招来一片责难之声，该出版社的信誉也会一落千丈；于是，他们用几十辆大卡车把这些退货运到长野县的山区处理掉了。

虽说是退货，但只要一入库就算是商品，就得纳税；所以尽管那样看上去是一大笔财产，处理掉象是有点可惜，但还是

下决心销毁的好。在这种时候，如果有人觉着“还是减价卖掉吧，多少能赚几个钱，”而把退货推销到某些并不可靠的地方，那么，也许还会倒流回来，再次成为退货。

商品这种东西，即使不做宣传，只要一摆上货架，多少总会卖掉一些。只要自己的商品一旦进入正式流通渠道，就应该争取让那些小商店尽量多订货，这是公司经营的一条捷径。因为消费者在自己喜欢的某种名牌商品脱销时，往往会用其他类似的商品来替代。也正是出于这种原因，所以即使是那些二流、三流公司也同样能在社会上生存下去。