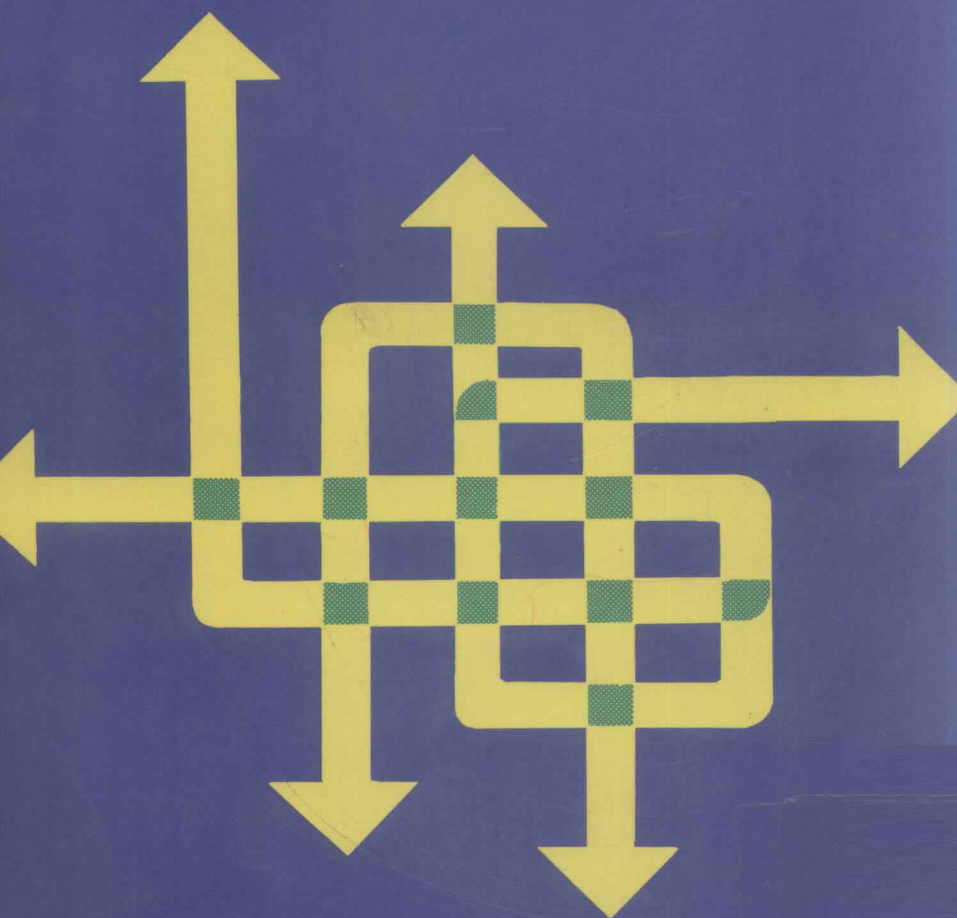


現代縱橫學

人際關係・組織・領導



永恒出版社出版

現代縱橫學

人際關係・組織・領導

第一冊

永恒出版社出版

現代縱橫學

編者：本社編輯部

出版兼：永恒出版社
發行者

九龍尖沙咀海防大廈十六樓

承印者：聯基印刷廠

九龍長沙灣工廠大廈二樓

1-3冊每套定價：港幣\$60.00

序

工業社會是個講求組織與團體效率的社會，如何最有效的運用團體組織，有賴於領導者和一些幹部的領導組織能力。能力的發揮在於集合每一個人的能力，因此，如何了解人性的善惡面而能妥善的運用是十分重要的。

近年來坊間有關外國人所談，人際關係運用的書，相當的多，其中最著名的是「人性的弱點」，這些書的內容都還算不錯，唯一可惜的是不合國情，將外國人處理人際關係的方式運用到中國人的身上，效果畢竟有限，大多數的中國人都不知道，最高深而實用的人性哲學，與領導統御之奧妙理論，早在中國古代的百家中就相當的興盛，其中尤以蘇秦、張儀的縱橫學說，更是個中之精華，比起人際關係之運用，誰能及得上他們呢，他們之成功大部份是仰仗說服人的能力，與人際關係之運用及組織領導的能力。因此本書特將中國自春秋戰國以來，諸子、百家的學說中，有關人性之善惡運用，及組織、領導及權術之使用，作了一個總整理，其中典故完全來自春秋、戰國策、史記、易經、三國誌、呂氏春秋，更集合了管子、韓非子、淮南子、孫子兵法，所談到的領導統御，及權術之運用。

人與人相處是一件奇妙的事，為什麼有些人在一些團體中，很容易就出人頭地，很容易就能在短時間內使人對他產生信服力，為什麼又有些人花盡了心血要去領導別人，希望

別人能接受他的意見，結果適得其反，這就是不了解人性的結果，領導這兩個字，說穿了就是少數人如何支配多數人，下流的人用威迫，上流的人用領導。要談領導，首先必須談人性，不了解人性而來說什麼領導，就好像沒有馴獸經驗的人要去訓練獅子，其結果可想而知。

常言道，「害人之心不可有，防人之心不可無」，其原因就是人除了天性有善良的一面之外，未嘗沒有邪惡的一面，在這裏只能概略的介紹。從一般人性看來，自由、自私、自炫，乃人之通性，人天生都有不善受拘束的個性，自有人類以來便可以說大部份的人都是自私的，自私跟着就是自利，自私自利的結果就發生競爭。另外據心理學家說，動物有其自炫的本能，孔雀以羽毛為誇，蝴蝶以翅膀為美，小孩以穿新衣為耀，這都是自炫，這三種心理只是人的本性，無所謂善惡也，我們如果能把握這些弱點，滿足他的自由，滿足他的自私，滿足他的自炫，那麼你不是很容易與人相處嗎？我們要人出於自願的服從領導就要有他樂意的地方，就要作到這三點。現在一般人滿口仁義道德，道貌岸然，有什麼用呢，不切實際而已。我們常常聽人說到：「奇怪，我對他那麼好，他為什麼會如此？」，你要是瞭解人性，也就見怪不怪了。

最使我覺得驚訝的是，報紙天天在登有人受騙，而受騙者未嘗減少過，經濟犯罪更是家喻戶曉的新名詞，可是最近經濟犯罪，也未嘗間斷過，社會大眾果真如此的傻嗎？不然，只是大部份人從小所接受的教育都是教導人的善良一面，可是我們能逃避說人沒有另外

的一面嗎？

所以說我們要研究人，必須從正反兩面同時着手，才會客觀，本書分爲三冊——第一冊我們談的是縱橫之運用，其中對人性的各種變化及如何待人，如何領導、統御，如何使用權力，有詳盡的說明，並告訴了你人性有一定的法則可尋，了解了這些規則之後，說服別人簡直是太容易了，何止說服別人，要使別人對你「傾倒」，「佩服得五體投地」，願意替你效命也不是不可能，人是活生生的，有理智，有感情，即是說有反應的本能。凡是有反應的本能，都可以接受刺激。馬戲班的老闆，教大象叩頭，老虎鞠躬，這不是神話。至於人所謂「傾倒」「降服」，更不是神話，而是「必有的事實」。所謂「必有的事實」，由於有其事實上的可能性，從這可能性去找尋運動的法則，結果就可以實行。如果你能瞭解這些，領導又有什麼困難呢？

第二冊是講縱橫的變化，及運用縱橫之前你必須具備的一些能力，如，觀人術，這裏所謂觀人術，並非江湖相士所談之相面術，而是如何訓練人的閱歷。孟子曰：「存乎人者，莫良於眸子，胸中正，則眸子瞭然；胸中不正，則眸子眊然，聽其所言，觀其眸子，人焉廋哉！」大意是說：「一個人的虛實，可以從眼睛中看出來，一個人是正直的，那麼他的眼睛一定是十分瞭亮，一個人心術不正，心存詭詐，那麼他的眼神一定浮游不定，我們只要聽一個人的講話是否躲躲閃閃，再看他的眼神是否浮動不定，這個人是真是假一目了然」。其它，如呂氏春秋、管子、邵康節、孫子兵法等等，各家都有觀人的心法，不一一說

明。第二冊，說談甚廣讀者可參閱目錄，其中運用之妙，令你拍案叫絕，相信看完了本書，足可增加您十年的閱歷。（本書全部白話文）

第三冊縱橫之典故，引述自春秋戰國以來，歷史上之豪傑英雄，利用縱橫學說而成功之實例，全部白話文，每章節後都有「講評」，趣味性極高。

希望讀者看完此套書後能確實有收獲，並且希望此書，使您最快速能成爲一個成功的主管，能成爲一個企業家、政治家、軍事家，這就是我們編這套書的目的，也是我們對您的祝福。

那些人應該看這套書？

❖ 商場上企業朋友們！

孟子說：「天時不如地利，地利不如人和」，其中以人和爲貴，人是有靈性的，本書能使一般企業家，對於您的上、中、下，這三層關係有進一步的瞭解；近可瞭解您的部屬、同輩、及長官之意圖以加強您組織、領導的能力，遠可瞭解您之商場上有形、無形詭譎多變之敵手，如何化敵爲友，如何四兩撥千金藉別人之力量於無形，而健全自己有形之成功，「知人善任」應是企業家最基本之要素，不知人焉能善任，本書最精華的是對人性天生的善惡，以及如何利用人性的善惡去達到自己的目標。一個企業家可以小學畢業，但是從未聽說過不會「知人善任」者可以成功立業，相信各位商場上的朋友看到本書精彩的內容，會拍案叫絕。哦！「原來人是這麼一回事」！瞭解了人以後你會體會到，競爭不是成功，就是失敗，絕不會有第三個結果。「成者爲王，敗者爲寇」，成功與失敗往往只是如何權變我們方法的應用而已。記住！別人爲什麼要對你好？爲什麼要對你不好？往往只是在互相之間有無利害之聯繫而已！運用之妙，請看本書有詳盡說明。

有心從政的朋友們！

誰也不能否認群眾的力量，沒有群眾的力量，永遠不能成功偉大事業。群眾不是一個力量的名詞，只是一個力量的原素。要使這原素成爲力量，還須一番工夫。世界上有許多已經亡了的國家，它不是沒有群眾，可是它的力量在那裏呢？要號召群眾有下述的關係：（一）自然關係（如親屬），（二）環境的關係（同鄉、同學、同遭遇等：），（三）感情的關係（如交情、恩惠、愛好之類），（四）利害關係等。同時群眾之中「幹部決定一切」，這句話並不是抹煞領導人或群眾的力量，它的意義應該是：領袖和群眾，沒有幹部是不行的，如何物色幹部，提拔幹部，訓育幹部，使用幹部呢？古來大政治家常以「得人」「求賢」爲重，這裏所謂的「人」「賢」，就是有才能的幹部，所以說：「得人者昌，失人者亡」，一般的群眾，固然和有組織的軍隊不同，但群眾之所以成爲您的力量。原則是相同的。至於應用的方法，將於本書分別提出。

軍中的朋友們

過去關起門死抱講章的先生們，以爲「秀才不出門，能知天下事」，更以爲「半部論語可以治天下」，事情真有如此簡單、如意嗎？有一天，秀才拋了線裝書跑到門外，一心

要替太太拿回晾衣的竹竿。誰知左也進不得門，右也進不得門。原來秀才只懂得孔夫子教他「執其兩端」的道理，而未嘗學過「揮戈直指」的工夫。可笑呢？可憐呢？

「兵者詭道也」今天的軍隊，除了力量以外，還要靠智慧，更需要組織、領導、與屬下的擁護，更要瞭解變化的奧秘，如何作到打倒、爭取、孤立、分化、利用、消滅敵意、貽誤、奪要、突擊、控制、封鎖、包圍、無聲的攻擊，時間換取空間、運用最後的力量，與危亂應變之道，以上所提到的各項本書都有詳盡的說明，相信這些知識是您課堂上無法學到的，本書可與孫子兵法配合運用，本書除了策略之外更有詳盡的進行組織、領導之每一部驟，保證您看了，嘆為觀止。

✖ 從事外交的朋友們！

變！一切事物都在變。

世上沒有永遠不變的事物。由靜而動，由動而變，由變而化，由一化而再化。蘇秦、張儀，是古代最偉大的外交家，今天我們的國家，難道不像春秋戰國中的一個小國嗎？誰說弱國無外交，只是看你會不會權變而已，你想有蘇秦、張儀的能耐嗎？

✖ 有興趣領導別人的人！

本書告訴您，如何領導別人，如您能體會個中之奧妙，即使作到使別人「傾倒」，「

「降服」也並非不可能，我們常常聽到下面這一串名詞、指揮、指導、統治、把握、使用……等等，歸納起來，不外是以少數人支配多數人。以少數人支配多數人，下流的方法用威迫，上流的方法用領導。要把活生生的人，俛首帖耳聽受驅策，真是談何容易之事。不過正因為人是活生生，有理智，有感情，即是說有迅速反應的本能，凡是有反應的本能，都可以接受刺激。馬戲班的老闆，教大象叩頭，老虎鞠躬，這並不是神話。至於人，所謂「傾倒」，「降服」，更不是神話，而是「必有的事實」。所謂必有的事實，由於有其事實上的可能性，從這去找尋法則，結果就可能實現，本書有詳盡的研究。

✖ 愛好文學的朋友們！

這套書不是憑空捏造的，全是古代的大思想家的傑作，由現代名家的整理，其中部份典故，根由：「戰國策」、「春秋」、「史記」、「呂氏春秋」、「孫子兵法」、「三國誌」，文學及趣味性相當濃厚，保證您愛不釋手。

✖ 在校的學生朋友們！

在目前這風雲詭變的國際情勢上，已不是「秀才不出門，能知天下事」的時候了，我們想要替國家社會做點事，更應該「走出象牙塔」！本書除具有趣味性及文學性，更重要的是告訴大家人性的善良，與險惡，以作為我們加入社會之前立身處世的法則。

本書五大優點

一、對人性的善惡、社會風雲變化、人際的運用、權力的慾望、組織、領導、統御有相當深刻的說明，並經整理而成有步驟，有法則的進行策略。

二、文字精鍊，一針見血，句句搔到癢處，事事都引經據典，全部出自名家之筆，絕不亂湊篇幅。

三、內容搜集相當不易，其中有關縱橫之典故，全部出自「史記」「春秋」「戰國策」「呂氏春秋」「三國誌」「孫子兵法」，並集合管子、韓非子、淮南子之精華，經由名家整編，並以白話改寫，趣味易懂，精彩絕倫。

四、裝訂美觀確實，三巨冊一套，百萬文字，高級紙張印刷。

五、絕對的優待價格，精美三巨冊，合計千餘頁，便利讀者一覽國學精髓。

目錄

第一篇 變化……………一五

一、戰場上的鬥士……………一五

二、認識人生的把戲……………一七

(一)有無之間……………一七

(二)有若無……………一九

(三)小與大(宣傳的方式)……………二一

(四)大可小……………二二

(五)少勝多……………二三

(六)舊變新……………二四

(七)假作真……………二六

(八)真成假……………二九

(九)醜變美……………三〇

(十)拙變巧……………三一

第二篇

可能……………三五

一、兩種可能……………三五

二、爭取可能……………三六

三、把握可能……………三八

四、生生律……………四〇

五、消長律……………四三

第三篇

際會……………四九

一、行動的外在因素……………四九

二、造成有利環境……………五〇

三、轉變形勢……………五二

四、促使事機成熟……………五三

第四篇

活動……………五九

一、活動就是生存……………五九

二、活動的進行……………六〇

三、門檻……………六一

四、主動……………六三

五、先著……………六四

第五篇

六、確實……………	六五
七、技術之類……………	六六
做法……………	七一

一、通，好，妙……………	七一
--------------	----

二、不同的做法（作主管必須了解屬下有可能會採取下列的作法）……………	七三
------------------------------------	----

(一)取巧……………	七三
------------	----

(二)避重……………	七四
------------	----

(三)易顯……………	七四
------------	----

(四)小耕大穫……………	七五
--------------	----

(五)摸魚政策……………	七六
--------------	----

(六)「無爲而爲」？……………	七六
-----------------	----

(七)爛帽政策……………	七七
--------------	----

第六篇

感應……………	八一
---------	----

一、六大感應……………	八一
-------------	----

二、反應之故……………	八二
-------------	----

三、號召……………	八二
-----------	----

四、感情和欲得……………	八三
--------------	----

五、正義和需要……………八五

六、信與服……………八六

七、具體的條件……………八七

八、迷信……………九二

九、刺激和反應……………九四

第七篇 擁護……………九九

一、擁護和反對……………九九

二、最易受擁護的人物……………一〇三

三、擁護之運用……………一〇四

四、三點注意……………一〇六

五、偶像作用……………一〇八

第八篇 領導……………一一三

一、人的運動……………一一三

二、四大綱領……………一一四

三、三自政策……………一一六

四、六個領導要素……………一一七

(一)同情……………一一八

5 錄 目

(一) 利益·····	一二〇
(二) 必然·····	一二一
(三) 充實·····	一二一
(四) 利用假相·····	一二二
(五) 不反對·····	一二三
五、領導的間接力·····	一二四
(一) 生活的需要·····	一二五
(二) 習慣·····	一二六
(三) 中堅·····	一二七
六、支配·····	一二九
七、所謂操縱·····	一三一
(一) 吸引力·····	一三二
(二) 羈縻力·····	一三三
(三) 侵澈力·····	一三四
(四) 鼓動力·····	一三五
(五) 爆發力·····	一三六
(六) 迴旋力·····	一三七