



徐瑞希 / 著

提供實戰經驗
啟發經營智慧

政商關係 解讀



台灣企業實用
政治學
入門

實戰智慧叢書 (109)

政商關係解讀——台灣企業實用政治學入門

· 徐瑞希／著

實戰智慧叢書⁽¹⁰⁹⁾

政商關係解讀

——台灣企業實用政治學入門

作 者／徐 瑞 希

主 編／蘇 拾 平

責任編輯／郭 惠 櫻

發行人／王 榮 文

出版者／遠流出版事業股份有限公司

臺北市汀州路三段184號七樓之5

郵撥／0189456-1

電話／(02)365-3707 傳真／365-8989

發行代理／信報股份有限公司

電話／(02)365-4747 傳真／365-7979

排 版／鴻霖電腦排版有限公司

印 刷／優文印刷股份有限公司

☐1992 (民81) 年2月1日 初版一刷

☐1992 (民81) 年6月1日 初版二刷

行政院新聞局局版臺業字第1295號

售價160元 (缺頁或破損的書，請寄回更換)

版權所有・翻印必究 (Printed in Taiwan)

ISBN 957-32-1475-X

《實戰智慧叢書》

103 組織中人際關係訓練

黃素菲 / 著

104 商用圖解兵法

大橋武夫 / 著 東正德 / 譯

105 轉捩點上的成本管理

Johnson & Kaplan / 著 杜榮瑞等 / 譯

106 好主管525法則

Coleman & Barrie / 著 林麗寬 / 譯

107 選戰行銷

張永誠 / 著

108 個人理財測驗

陳忠慶 / 著

109 政商關係解讀

徐瑞希 / 著

【作者簡介】

徐瑞希，一九六二年生，台灣台南市人，畢業於台南女中、政治大學新聞系，一九八九年六月以「遷台後立法院內國民黨派系之研究（第五至第八十三會期）」為論文主題，取得政大政治研究所碩士學位。任職報界四年，歷任中國時報專欄組、政經研究室、經濟組，聯合晚報當代版、聯合報經濟組記者。

□蘇拾平主編□

實戰智慧叢書

◆遠流出版公司

實戰智慧叢書⁽¹⁰⁹⁾

政商關係解讀

——台灣企業實用政治學入門

作 者／徐 瑞 希

主 編／蘇 拾 平

責任編輯／郭 惠 櫻

發行人／王 榮 文

出版者／遠流出版事業股份有限公司

臺北市汀州路三段184號七樓之5

郵撥／0189456-1

電話／(02)365-3707 傳真／365-8989

發行代理／信報股份有限公司

電話／(02)365-4747 傳真／365-7979

排 版／鴻霖電腦排版有限公司

印 刷／優文印刷股份有限公司

☐1992 (民81) 年2月1日 初版一刷

☐1992 (民81) 年6月1日 初版二刷

行政院新聞局局版臺業字第1295號

售價160元 (缺頁或破損的書，請寄回更換)

版權所有・翻印必究 (Printed in Taiwan)

ISBN 957-32-1475-X

F270
X696

徐瑞希／著

政商關係解讀

——台灣企業實用政治學入門

實戰智慧叢書 (109)

《實戰智慧叢書》

出版緣起

王榮文

在此時此地推出《實戰智慧叢書》，基於下列兩個重要理由：其一，臺灣社會經濟發展已到達了面對現實強烈競爭時，迫切渴求實際指導知識的階段，以尋求贏的策略；其二，我們的商業活動，也已從國內競爭的基礎擴大到國際競爭的新領域，數十年來，歷經大大小小商戰，積存了點點滴滴的實戰經驗，也確實到了整理彙編的時刻，把這些智慧留下來，以求未來面對更嚴酷的挑戰時，能有所憑藉與突破。

我們特別強調「實戰」，因為我們認為唯有在面對競爭對手強而有力的挑戰與壓力之下，爲了求生、求勝而擬定的種種決策和執行過程，最值得我們珍惜。經驗來自每一場硬仗，所有的勝利成果，都是靠著參與者小心翼翼、步步爲營而得到的。我們現在與未來最需要的是腳踏實地的

「行動家」，而不是缺乏實際商場作戰經驗、徒憑理想的「空想家」。

我們重視「智慧」。「智慧」是衝破難局、克敵致勝的關鍵所在。在實戰中，若缺乏智慧的導引，只恃暴虎馮河之勇，與莽夫有什麼不一樣？翻開行銷史上赫赫戰役，都是以智取勝，才能建立起榮耀的殿堂。孫子兵法云：「兵者，詭道也。」意思也指明在競爭場上，智慧的重要性與不可取代性。

《實戰智慧叢書》的基本精神就是提供實戰經驗，啟發經營智慧。每本書都以人人可以懂的文字語言，綜述整理，為未來建立「中國式管理」，鋪設牢固的基礎。

遠流出版公司《實戰智慧叢書》將繼續選擇優良讀物呈獻給國人。一方面請專人蒐集歐、美、日最新有關這類書籍譯介出版；另一方面，約聘專家學者對國人累積的經驗智慧，作深入的整編與研究。我們希望這兩條源流並行不悖，前者在汲取先進國家的智慧，作為他山之石；後者則是強固我們經營根本的唯一門徑。今天不做，明天會後悔的事，就必須立即去做。臺灣經濟的前途，或亦繫於有心人士，一起來參與譯介或撰述，集涓滴成洪流，為明日臺灣的繁榮共同奮鬥。

這套叢書的前五十三種，我們請到周浩正先生主持，他為叢書開拓了可觀的視野，奠定了紮實的基礎。從第五十四種起，由蘇拾平先生接手主編，希望藉由他過去十年在傳播媒體處理經營資訊的實戰經驗，能為叢書的未來，繼續開創光明的遠景。

主編的話

林語堂

我們生長在一個充滿機會的地方，對未來抱持積極樂觀的態度；雖然總有許多困難要克服，但我們堅信腳踏實地的努力，一定能夠歡呼收割。

因為所在之地充滿機會，所以我們心無旁騖全力卯勁；因為態度積極樂觀，所以我們勇氣十足主動出擊；因為努力而腳踏實地，所以我們講求成效不徒託空言。這就是「實戰」的精神。

而此時此刻，以這種實戰的精神，至少有三個領域能夠充分發揮：其一，在商場上，面對競爭應付挑戰；其二，在專業工作中，磨練技巧掌握要領；其三，在個人生涯裡，追求成功自我實現。

顯然，在實戰的世界裡，我們不能紙上談兵、光說不練，更不能套用任何未曾驗證的理論模式。我們相信，經驗智慧是在無數攻防中累積、衍生，是在不斷實踐中領悟啟發；我們勤於演練、隨時有備而出，因為不能打沒有把握的仗，因為機會稍縱即逝不容許僥倖鬆懈；我們未雨綢繆

，該想的，今天就想，該做的，現在就做，明天與未來，都沒有後悔的權利。

因此，《實戰智慧叢書》這一系列，有兩條路是要一直走下去的：

第一、引介取用國外最新、最具實用價值、最適合國情的經營智慧。

要想超越前進，就不必再多走冤枉路。舉凡先進國家的經驗教訓、心得實錄，不論觀念、策略、戰術、管理、兵法，只要有意義，我們都要學，都要擷取。況且，在自由化與國際化的衝擊下，登上世界舞台展現身手勢在必行。多一分準備，就多一分勝算，所謂「知己知彼，百戰百勝」正是這個道理。

第二、整編重現國本土的、現場的、能夠歷久彌新的經驗謀略。

經驗不能徒憑移植，還是要靠實地紮根收成。不止企業的成長奇蹟、企業家的切身體認，需要整理、記錄，古聖先賢所遺留讓國人獨享的智慧資產，更需要挖掘、新詮。我們相信，建立「中國式管理」的架構絕不是一蹴可幾的，而要靠多方面注入心血、多角度探索結合，才能夠逐漸逼近而浮現成形。

路是人走出來的。我們仍將不斷策動鼓舞有心人參與其事、貢獻所長、共襄盛舉，如果您是同好，盍興來乎？

標竿既經揭示，企圖也說明白，現在，成果陸續呈現在這裡，歡迎驗收、取用。

編輯室報告

公元一九七二年，一個小學畢業，靠房地產起家的自民黨黨員，以其長袖善舞的本事，榮登日本首相的寶座，他就是大名鼎鼎的田中角榮。

就在田中任內，日本爆發了舉世震驚的醜聞——洛克希德賄案，狼狽不堪的田中，只有寄望在七四年七月的參院改選中起死回生，否則不但首相的位置保不住，連政治生涯也將就此葬送。

此時的田中角榮，政治前途等於捏在土光敏夫的手裏。此話怎講？

原來，土光敏夫是當時日本最重要的企業協會組織「經團連」的會長，這個號稱「財界總管」的組織，不但是一個可以指導政府的權力中心，更一直是自民黨最重要的政治獻金來源。孰料，醜聞案曝光後，坐在「財界總理」寶座上的土光敏夫，嚴正宣布不在此時提供政治獻金，使田中派在七月的參院改選中喪失九席；隨後，土光更對田中發出一張閻王帖：經團連不再擔任自民黨政治獻金的籌募工作。

經團連的抵制，使田中得自企業的金錢奧援完全斷絕。就這樣，「財界總理」逼得「政界總理」倒台。

是的，政治市場與商業市場之間，常常是「互通有無」的；企業家出金支持政治人物，讓他們得以實現個人的抱負或利得；政治家則運用其既得的權力，提供企業人物種種方便以爲回報。這種金、權互動的現象，有一個學名，叫做「政商關係」。

正如前述的故事，在美、日等先進國家中，政商關係已「明目張膽」的在政治作爲與經濟活動中發揮驚人的影響力。台灣呢？當然也早已有之，只不過在解嚴前，雙方都比較害羞，往往只能在夜黑風高時「暗渡陳倉」，影響所及，政商關係就有了「官商勾結」「利益分贓」這類不太好意思的渾號。

解嚴後，一扇扇深鎖多年的大門次第地打開了，一個嬌小的身軀立刻闖入政商關係的大門。這個將政商關係透明化的開路先鋒，名叫徐瑞希，她用《政商關係解讀》這本著作，引領讀者探究一個幾乎無緣碰觸的世界。

一方面基於蒐集碩士論文資料時引發的興趣，一方面得著新聞採訪之便，徐瑞希這個研究生記者確實敏銳又用功。單從目錄上鋪陳的政商關係大架構——「趨勢」「途徑」「行動」三者環

環相扣的推行，立刻就能感受到她非凡的功力。

如果只是企求架構嚴謹，條理分明，不過是又增添一本「難看」的論文而已。《政商關係解讀》輕鬆地跨越了這個障礙，徐瑞希一開始扮演的角色，很像是一位熟巧幹練的嚮導，帶領著讀者從事一次政商世界的深度旅遊。我們時而因驚見美、日等國的政商串連（就像本文一開始的故事）而感大開眼界，時而因目睹台灣的政商聯姻而恍然有所悟，看著看著，不覺「輕舟已過萬重山」。

徐瑞希的企圖當然不止於此，她充分的體認到，「正常而合宜的政商關係，對社會、對企業才都有長期利益可圖」。也因此，她高聲疾呼企業必須以健康的心態擬定政治戰略，將政商關係納入投資組合，從「心理準備及定位」「行動的任務編組」及「公共議題管理」三方面著手，積極投入這個攸關企業前途的領域。徐瑞希說：

「企業和政治發生關聯是無可避免的。在多元化的社會中，爲了爭取競爭的優勢，因應全球競爭情勢，企業政治有其必要性；調整、建立和政治密切而正常關係的嘗試和行動，更是企業無可避免的。」

在這個時代，「政治冷感」的代價太昂貴了。讀完《政商關係解讀》，我們有理由相信，企業政治家，將是未來商業戰場中的最大贏家。

（陳錦輝執筆）

目錄

《實戰智慧叢書》出版緣起

主編的話

編輯室報告

自序

前言／無所不在的政治／三

趨勢篇

第一章 政商關係抬頭？〔美國〕企業VS.政府〔傳統的挑戰〕／三

美國的恐日症／重建政商關係／對立的傳統價值觀／
轉變中的政治動員／英美的各種協會組織／日本經團
連及財界／競爭性策略的一環

第二章 從政治龍套到主角〔台灣四十年來的政商關係〕／五

互動乎？勾結乎？／無可否認的現實／反映體系效能

未彰／工商協進會的優勢／有利於企業的政策方向／參政的經濟效益／地方派系分享與黨營事業／政商互動的傳統模式／解嚴後的轉變／從被動到主動

途徑篇

第三章

出生標記(企業政治行動途徑之一)／八五

含著銀湯匙出生／省籍差別待遇／同鄉與地緣／聯姻關係／世代承繼關係／先天的優勢

第四章

企業協會組織(企業政治行動途徑之二)／九

團結就是力量／企業政治家／關係本來就密切／組織性質與影響力／工商業公會體系／正式的企業社團與基金會／非正式的企業聯誼組織／權力形上學

第五章

政治投資(企業政治行動途徑之三)／二七

解嚴與政治投資／標的一：選舉時的政治捐獻／標的二：政治勢力或派系團體／標的三：配合政策的捐款