

企業新知挑戰系列
吳志遠教授編著

決策者

心理戰略



有一個精神狀況清楚、心理健康的決策者，是企業成功的不二法門。



百觀出版社

企業新知挑戰系列

04

吳志遠教授編著

決策者心理戰略



百觀出版社

人生新知挑戰系列 04

王者心理戰略

吳志遠教授編著

出版者 / 百觀出版社 (02) 7678659

社長 / 左秀文

登記證 / 新聞局版台業字第 4626 號

出版日期 / 1990年 4月 初版發行

經銷 / 知道出版有限公司 (聯合發行所)

地址 / 台北市忠孝東路五段 372 巷 27 弄 69-1 號 4 樓

電話 / (02) 7234132 • 7208659

郵撥 / 1293513-1 (知道出版有限公司)

傳真 / (02) 7612795

香港 藝文圖書公司 3-805705

總經理 / 九龍又一村達之路 30 號地下後座

版權所有 翻印必究

缺頁或破損，請寄回更換

■ ISBN 957-9003-04-1

NT120元

出版并言

由光復到七〇年代，國內的產經在穩定中成長，並沒有顯著的變化，但却蓄積了極爲強大的經濟實力。七〇年代之後國內的經濟體系與全球的經濟體系發生密切的關聯，使短短的十年之中，國內經濟體系有了非常快速，而且具爆炸性的轉變。經濟活動的方式，資訊的處理等等，都使得生活在此一變化迅速的社會中之各個組成分子，多少產生了一些「適應不良症」，人們亟欲確認本身能扮演的角色，並且拚命提昇自己的能力，但往往方法與觀念的錯誤，却將自己帶入一個壓力重重的死胡同中。

由於經濟活動的規模快速膨脹，分工更爲精密。每個人所負責任範圍日益縮小，但是每一部分環環相扣，單獨的重要性非但未會減低反而增加許多。如何來管理如此龐大而精密的

組織成了現今重要的一門學問，簡言之即是所謂的「企管」，舉凡人事、生產、品管、行銷、公關、市調等，各部門的統一協調，步調齊一，都要靠強而有效的企管，才能在競爭激烈的商戰中，團結一致，擊敗對手而贏得一席之地。因此，沒有企管的事業團體，即使有了強而有效的獨立部門，亦將是群龍無首，各自為政，事倍而功半。

吾人爲從事企管研究和參與經濟活動的組成分子，能瞭解企管的原則、觀念、方法及其重要性，以及對於新資訊的吸收處理，各種產業的結構變化，對於企業體的影響，參考先進國家的實例，而編纂一系列企業新知挑戰手冊。目的是希望國內的企業能更健全的發展，在目前「地球村」的觀念下，冀望能與全世界各個優良的企業體系一較長短，並在競賽中，立於不敗。

由於資訊的數量迅速的擴大，敝社將利用最快的速度，去蕪存菁，配合國內發展方向，將最新的知識、觀念、方法及實例，介紹給國人。讓我們共同期待一個領導全世界的「企業中國」的誕生。

決策者心理戰略 目錄

出版并言

企業領導者的最強戰略(序)

第一章 領導者的心理戰略

- 美國總統候選人的精神分析
- 總統是精神歷史學上的模型
- 「理想的」領導者形象變遷
- 切勿縱容「第二代」經營者
- 領導者的「老化」問題
- 老人痴呆與接班人

一
三
四
九
四
二
七
〇
二
四

領導者與遺傳因子

六

大言壯語的經營者都有焦躁狀態

三

老人的養生之道

三

「銀色海外計畫」的問題

六

第二章

時代性的心理戰略

四

「攜子上班」的論爭

四

對應「新人類」的方法

四

AIDS的心理構造

五

為什麼經濟界氾濫著「幼稚化」的人類

五

第三章

能力開發的心理戰略

六

高科技時代的能力開發法

六

阻礙創造力的因素

七

不可忘記幽默

三

電話與感情的心理學

五

第四章

控制壓力的心理戰略

六

第五章

危機管理的心理戰略

不要輕視科技壓力	八〇
科技壓力的處方	八〇
認清海外工作者的性格	八〇
燃燒症候群	八〇
企業內犯罪與因應對策	八〇
女企業人與工作壓力	八〇
控制工作壓力的七要項	八〇
確保精神健康的秘訣	八〇
從「挫折」到「敗部復活」	八〇
危機管理的重要性的	一〇三
危機小組的編成	一〇三
處理危機的技巧	一〇三
財政危機	一〇三
企業形象危機	一〇三
激烈的市場變化及產品的失敗	一〇三
最高經營者的繼承問題	一〇三

目錄

四

勞資關係的危機	一五
企業兼併（市場的侵佔）	一六
不利的國際事件	一七
規制與撤消規制	一八
一般性的組合方法	一九

一五
一六
一七
一八
一九

企業領導者的最強戰略

以「心眼」觀察現代，是本書的主題。我透過精神醫學和變態心理學的稜鏡，來回首一九八〇年代的社會大眾心理，然後，為大家提供前瞻九〇年代這個複雜社會的「心理戰略」。而關於上述問題，我計畫從三個角度來探討。

第一，就是領導者或決策者的心理問題。領導者的個人心理或病理，對政治和經濟的決策會有什麼樣的影響呢？而這些影響又如何左右我們的命運呢？甚至，會和大眾的社會心理如何纏繞，造成人類的歷史呢？對這些問題，美國學界已滙合社會科學和精神醫學，創立了「精神歷史學」和「精神政治學」的新領域。所以，在本書裡，我打算運用精神歷史學的方法，分析並解說現代世界和領導者的心理問題。而且，我更想為政治和企業界的領導者，以

及有意成爲領導者的朋友們，提供一些「對自己有利的技巧」。

第二，就是現代社會的特徵——「資訊化的社會管理組織」，對人們的心理健康會帶來什麼樣的影響呢？以及在這樣的社會下，應該如何自處呢？換句話說，我要提供給你的是一「緊張時代的健康術」。尤其是在電腦影響下引起的「科技恐懼症候群」的分析。因爲，我認爲這是最基本的「求生存技術」，不論領導者或新進職員都必須探討。保持心理健康的方法，可從個人和組織兩方面着手。其對策則爲下列三個步驟，①第一次預防（防止心理不健康的發生）、②第二次預防（早期發現，早期治療）、③第三次預防（復健工作）。總之，我想在本書裡，儘量爲你介紹如何克制來自個人的緊張心理，以及來自工作場所的壓力，進而保持心理健康。

第三，就是透過「變態心理學」的觀點來探索犯罪、不正常行爲、濫用藥物、神秘主義盛行等當今社會病態。儘管現在是個「心」時代，但絕不可因此故弄玄虛，或者讓心理問題成爲資訊產業的宣傳口號。

最後，本書如能爲真誠想要度過這個「心的時代」的朋友們，帶來「耳機」或是「望遠鏡和顯微鏡」的作用，那我將會感到無限的欣慰。

第一章

領導者的心理戰略

美國總統候選人的精神分析

美國人重視精神健康

總統選舉幾乎成爲一種心理健康比賽——這可說是最近美國政治的特徵。而開其端者則似乎是六〇年代的甘迺迪和尼克森在電視上的總統競選大辯論。

由於電視將候選人的個人形象，赤裸裸的呈現在大眾面前，以致透過各種媒體傳播出來的候選人形象，對整個選舉結果，造成相當程度的決定性影響。

而此一趨勢形成後，電視以外的各種傳播媒體也競相報導候選人的個人形象，因此，候選人的個人資訊，便像幾何級數般急劇膨脹。結果，竟使選舉變成互相攻擊，或揭發對方人格弱點及瑕疵的活動。

尤其在一九八八年，美國民主黨候選人初選時，原先被認爲最有希望的候選人哈特，就因爲好色的習性被揭發，而終告退出選舉活動。接著，拜典的演講也被指完全模倣英國工黨主席基諾克，再加上他自己所謂的大學成績優良也與事實不符，因而退出選戰。

以「打擊日本」聞名海內外的克巴特，也是因爲紐約時報批評其演講好像翹翹板般地搖

擺不定，以致無法繼續競選。接著，傑克遜也因「至死追隨美國已故民權運動領袖金恩博士」的大話受到懷疑，無法保持原先的優勢。

最後獲得提名的杜凱吉斯州長，並不具備傑克遜那樣的群眾魅力，聲望也不高，一般都認為他祇不過是個庸庸碌碌的人。但這樣的評論還不至於對他造成嚴重的打擊。可是，當他曾因「躁鬱症而接受精神治療」的謠言傳開時，他卻忍不住大發雷霆，極力否認。

杜凱吉斯的兄弟當中，確實有人患過精神病，所以某些有心人故意造謠中傷他。在美國民主黨的競選史上，曾經被總統候選人麥克凱邦提名為副總統候選人的伊克爾頓參議員，也由於曾患憂鬱症接受電療的事被揭發，而被迫退出選戰。由此可見，這類謠言的殺傷力是非同小可的。

還有，民主黨籍的馬斯基參議員，也曾經在預選時，跑到刊載其夫人不名譽事件的報社大鬧，致使被貼上情緒不穩定的標誌而退出選戰。此外，水門事件時，「鉛管工集團」爲了消滅國防問題專家艾爾茲巴所掌握的越戰秘密報告的可信性，也曾偷偷潛入艾爾茲巴的精神分析醫生住處，盜取他的病歷表。

給政敵貼上精神障礙的標誌，以陷人於死地——這是美國在競選活動中，經常使用的卑

鄙手段。不過，由此可見，美國人是多麼重視公眾人物的心理健康。

美國是精神醫學的發祥地，權力階層的精英人士，原本並不認為找精神分析醫生可恥。但是，由於選舉時的揭發戰如此盛行，政治家們再也不敢去找精神科的醫生了。相反的，他們偷偷摸摸地去找那些沒有正式執照的心理治療師或是占星家。這種傾向——包括雷根總統在內——不可說沒有。而從另一個觀點來看，這種傾向反而更可怕。

再者，美國共和黨的布希新總統，總是一直無法擺脫「軟弱」的形象。因此，他在「軟弱」的負面形象尚未浮現前，閃電般地決定選擇奎爾做他的副總統候選人。然而，立即有人揭發奎爾曾利用父親的關係，志願當州兵以避免被送去越戰前線，同時，也有人指出他是走後門進入研究所的。

後來，又有一位俏女郎將自己的裸照公開，並聲稱奎爾當眾議員時，她曾陪伴奎爾作高爾夫球旅行，而那時奎爾千方百計想誘惑她，但被她拒絕了。

毫無疑問，布希選擇奎爾當副總統候選人是有兩個重要理由的。第一，為了安撫雷根從鷹派蛻變為鴿派而感到不安的那些共和黨右派人士。第二，為了掌握形成今日美國社會主流的「戰後新生代」的心理需求。

從候選人宣言分析

美國的心理學家對總統選舉也作過若干分析和評論。不過，「時代雜誌」對布希的評論却是「熟悉布希的人，也不知道布希當選總統後，會做出什麼事；甚至，誰都無法預測，他會表現怎樣的判斷力、道德權威，以及統治國家所不可或缺的常識」。

專欄作家艾廉·克羅曼批評杜凱吉斯說：「他討厭感情，而且表達能力差」。的確，杜凱吉斯的內心難以捉摸，人們很難從布希和杜凱吉斯平日與朋友熟人往來的言行中，剖析他們的為人。

另外，密西根大學的心理學教授大衛·維達在「今日心理學」雜誌上（一九八八，七八號），發表他對各候選人的分析。首先，維達根據各候選人的競選宣言，把他們的志向分為①成就志向（Achievement）、②愛情志向（Affiliation）、③權力志向（power）等三個軸來採分，然後將各候選人的分數，和過去的林肯、羅斯福、傑佛遜等總統作一比較。

維達的目的是探討「各候選人的參選動機與過去的那一位總統相似？」

當然，總統候選人的競選演講稿大多是由專屬撰稿人捉刀的。不過，維達教授把候選人

競選前的各種演講內容，和其當選後的實際作爲比較檢討之後，認爲用這種方法分析總統候選人沒有什麼不妥。

分析的結果是，杜凱吉斯的成就（五〇）——愛情（六七）——權力（三二），屬於哈定型；傑克遜的成就（三一）——愛情（五〇）——權力（七四），屬於林肯型；杜爾的成就（四五）——愛情（五三）——權力（五一），屬於傑佛遜型。

這種評分有什麼意義呢？權力志向型的總統群（如羅斯福、甘迺迪、雷根），有捲入戰爭的傾向，愛情志向型的總統（如哈定、杜魯門、尼克森），易受友人影響，雖然容易捲入醜聞，但他們仍傾向於尋求和平與締結條約。

成就志向型（如威爾遜、胡佛、卡特），易陷入僵局、欲求不滿和焦慮。尼克森對部屬比較寬大，但兼有成就志向型的強硬性格。而（愛情志向型）的杜凱吉斯發表競選演講時，特別強調「好幾個世代以來，美國一直扮演團結世人邁向未來掌舵人的角色」。但（權力志向型）的傑克遜牧師卻說：「我們非把那些把我們的工作、資金、稅收和希望出賣給外國的（合併狂）打倒不可。」

（愛情——成就型）的布希則強調，「我太熱愛我們的國家和我們的子孫，所以絕不會做