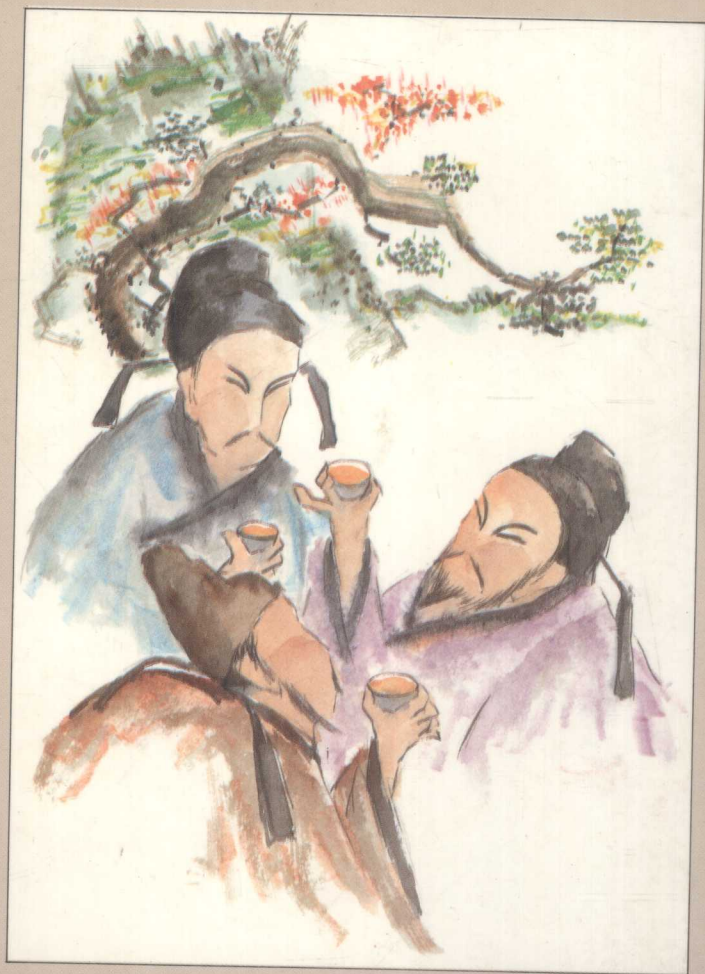


取之於古典菁華、用之於現代社會

中國古典

人際學



守屋洋／著
李岩／編譯

新潮社

中國古典人際學

NT.140

守屋洋／著

1989年3月／初版

李岩／譯

1989年12月／二刷

- 總策劃／林鬱
- 設計製作／林鬱工作室
- 美工完成／莊玉鳳
- 編輯完成／林鬱工作室

新潮社文化事業有限公司

台北市〈木柵區〉萬安街21巷10號*電 02-2300391

新聞局局版台業第4037號*傳真 02-2300532 *郵撥 1180396-0

■本公司著作、翻譯、排版、設計等權益依法保護

非經同意不得轉載、改編、模仿、複製……………■

☐發行總代理／貿元有限公司

☐台北市〈木柵區〉萬安街21巷10號

☐電話／02-2300545

☐傳真／02-2300532

☐郵撥／1166612-3

■印刷裝訂不良者 ①當地書店更換，②寄回貿元公司更換，謝謝！■

●印刷／裝訂、群峯製版印刷有限公司●

守屋洋／著
李岩／譯

中國古典人際學

新潮社





序言

本書乃是把『孫子』到『十八史略』等，一般人比較熟悉的中國十二冊古籍，彙集成一部出版品。不過執筆的目的並非單純的介紹古籍內容，更不是爲不熟悉古代經典，或剛起步的學習者當成入門書。

說明白一些，本書乃是把焦點定於領導者評論部分（爲中國的古籍齊力闡揚者），再把它當成共同的主題討論。換言之，以十二部古籍的內容介紹爲「經」，再以領導者評論爲貫穿它們的「緯」。

以中國的古籍來說，「經世濟民」與「應對辭令」一直是兩個重要的課題。

所謂「經世濟民」，簡言之，就是政治。自古以來，如何的治理天下、如何的統一國家，一直都是漢民族最關心的事，以致「經世濟民」時時在古籍中被反映出來。

至於所謂的「應對辭令」，一言以蔽之，乃是涉及人際關係的學問。漢民族本來就是個現實的民族，比起觀念性的思索，他們更關心如何在眼前苛刻的現實中求生存。這個特點，就在古籍的「應對辭令」中結成累累的果實。

這兩個課題就成了中國古籍的重要支柱。在此書中又以領導者的立場，娓娓的被敘

述出來，這也正是它最大的特徵。說得露骨一點，中國的古籍並不以庶民爲對象，既然撰寫者爲社會的領導階級，他們預料中的閱讀對象，自然也屬於社會的領導階級。是故，不管以何種主題爲談論的對象，都免不了會帶上濃厚的領導哲學的色彩。

自古以來，中國的古籍一直被社會上的領導者，當成是「成功」的秘笈，認真在研讀着。不管是在任何的時代，所謂的領導者，都處於任重道遠的立場。正因爲如此，更必需努力的自我訓練，使自己成爲面面俱到的——「成功人物」。關於這一點，不管在任何時代都不會改變。

我執筆撰寫本書的意圖就在此。經營者、管理級的幹部人員不用說，如果對各界的領導人員能夠產生作用，使每一個人都成爲面面俱到的——「成功人物」的話，本人就會感到非常的榮幸了。

一九八四年八月 守屋 洋

目錄

序言

3

孫子

11

無勝算就不戰／不戰而勝／「兵形象水」／
曲線思考／智、勇、信／嚴與仁的分量

老子

31

頑固的處世智慧／勿炫耀才能／知足之心／想「取」的話，必須先
「給予」／「老子流」組織管理的訣竅／領導者的四種地位

莊子

53

促進思想的改變／使一個人的才幹大增／發掘無用之用／忘懷的效
用／「木雞」的威力／不被名利所拘的生活方式

韓非子

73

榮根譚

不相信人的領導哲學／以沈默制服人／憑「術」統率部下的方法／上級人員自毀的原因／勿依賴他人之力／進言時，勿觸及逆鱗

91

「榮根譚」爲人生必讀之書／使人際關係圓滑的智慧／對人必需寬容／培養平衡的感覺／忍受逆境的心態／日常不斷的修養

論語

109

「所謂士，到底指什麼人物？」／孔子勞苦了一輩子／向前邁進，堅強的生活下去／人際關係的訣竅／理想的典型人物／「君子」的條件

孟子

125

戰國性的理想主義者／對人的深刻信賴／「何謂大丈夫？」／不動心的境地／柔軟的處世態度／富於魄力的說服術

143

貞觀政要

守成時代的帝王學／聽取部下的意見／首先，必需匡正吾身／使最初的緊張感持續／徹首徹尾於自我控制／態度要謙虛，說話要慎重

戰國策

159

應對辭令的寶庫／出人意料之外的說服法／討價還價的戰略／人際關係的微妙／使部下幹勁十足的方法／首先，就從郭隗開始吧！

史記

175

幹部必需閱讀的歷史書籍／度量大的楚莊王／吳起的部下統率法／剛與柔的組織管理／俠客的人心收攬術／范蠡的明哲保身

三國誌

191

使人感到趣味盎然的『三國誌』／亂世奸雄的曹操／修德之人——劉備／懂得在夾縫中生存的孫權／徹底於健全經營的孔明／率先垂範的名宰相／司馬仲達的實力

十大史略

207

著名輔佐者的政治姿勢／項羽跟劉邦的對決／韓信與蕭何的活躍／一位叫張良的名軍師／宰相不臨細微之事／領導者自取滅亡的原因

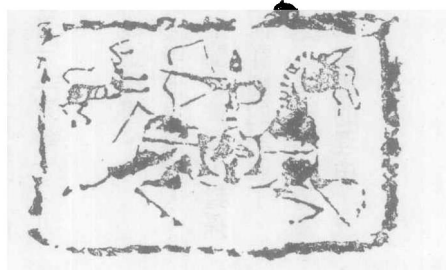


中國古典人際學





孫
子



關於『孫子』

『孫子』這部古籍，總共有六千多個字，在所有的古籍中，絕對不算是「巨著」。從「始計篇」開始，共包括——「作戰」、「謀政」、「軍形」、「兵勢」、「虛實」、「軍爭」、「九變」、「行軍」、「地形」、「九地」、「火攻」、「用間」十三篇。

各篇都以「孫子曰」開始。也就是說，是以收錄孫子的談話而構成這部書。

孫子單名「武」，可是此人的來歷不詳，有人說他是齊國人，也有人說他是吳國人。依據『史記』的記載，孫子撰寫了十三篇的『孫子兵法』後，頗得吳王闔廬賞識，封孫子為將軍，以致對吳國的富強有很大的貢獻。除此以外，再也沒有任何詳細的記載了。

繼『孫子』後，一直到戰國時代，相繼有很多的兵法書出現。不過『孫子』一直屬於兵書的代表地位，歷久不衰，繼續而廣泛的被天下人所閱讀。它受到重視的理由，或許是基於它對人類的深刻洞察，及能尋出有關勝敗的法則吧！

■無勝算就不戰

『孫子』這本書是最具代表性的兵法古籍——是距今兩千五百年前，由孫武將軍所撰寫的兵書，它的內容卻一點也不陳舊！就算是對生活於現代的我們，仍能提供珍貴的提示。

『孫子』既然是兵法書，它的內容不外是——如何才能使戰況有利的進展，換句話說，它記載的是獲勝與不致於敗地的戰略戰術。

不過，『孫子兵法』的魅力，並不僅是那些戰爭的原理原則而已，由於它記載的戰略戰術，乃是基於對人的深刻觀察並獲得證實。所以此書不僅可當成戰爭的寶典，亦可以應用到人際關係的各層面。

某一財閥感懷的說：「閱讀『孫子』以後，獲得了很多在社會上生活的智慧。」由此可知，它也可以用來當作人際關係的參考書，以及經營戰略方面的經典。

這都表示——『孫子』這本書，即使到了二十一世紀的今日，仍可派上用場。

『孫子』一書，始終以極為柔軟的思想來貫穿，它所舉出的戰略戰術大致上來說，基於兩個原則。

第一、無勝算絕對不戰——也就是告訴我們，沒有勝利的把握，絕對不要展開作戰計劃。

第二、最好是不戰而勝。

關於第二個原則，我將留待後述。

首先，我要談談「無勝算絕對不戰」的原則。

『孫子』上如此寫着——

「算多能勝，算少勝不了，何況無勝。」

所謂的「算」，也就是指「勝算」，有多少勝利把握的意思。勝算多的一方能獲勝，勝算少的一方會敗北，至於沒有勝算的話，根本就不可能戰勝。

又有如下的說法——

「兵力處於劣勢就撤退、無勝算不交戰、無視於自己的實力向強大的敵人挑戰，只會成為敵方的餌食。」

聽到這兩句話，普通人只是感到平淡無奇。但是對日本人來說，這種「想當然耳」的事，做起來似乎不大容易。例如以第二次世界大戰來說，日本人根本沒有勝算，卻舉國蠻幹起來，日本人打那一種毫無把握的仗，實在是笨透了！

自古以來，日本人就對他們自己的「玉碎式戰法」引以為傲。即使是現代日本的經

營戰略，也不能說沒有那種傾向。或許，正因為有此種極果敢的經營方式，才建立起日本今日經濟繁榮的基礎。不過，這是吃力而不討好的一件事。沒有勝算的作戰，必定會碰到「行不通」的時候。是故，當你想開創新的事業，或者進入人生新的分水嶺而努力奮鬥時，最好先觀望一下，然後才著手。

不管是哪一國，凡是擁有名將頭銜者，絕對不打勉強或者沒有勝算的仗。例如在『三國誌』裡登場的曹操，就是這方面最傑出的人物。

曹操的作戰方法有一個特徵，那就是「軍無幸勝」！

所謂的「幸勝」，就是在敵方犯了嚴重錯誤之下，僥倖地得到勝利。以曹操來說，一向就不曾有這種方式的勝利。換言之，曹操的獲勝都是依靠確實計算過的「勝算」，以及基於此擬定的作戰計劃，根本就沒有僥倖可言。

在東洋方面類似曹操的人物，當以武田信玄為首。信玄所率領的軍隊號稱無敵，理由之一就是從不打沒有勝算的仗。原來，曹操及信玄都詳細的研究過『孫子』，他倆都學習「不打無勝算之仗」的基本原則，同時為了實踐這一原則組織了無敵的軍團。

欲學習『孫子』的人，首先必需銘記「不打無勝算之仗」，並且好好的體會這句話的含義。