

企 業 名 著 67 Win First Then Fight

新厚黑學之孫子兵法(1)

朱津寧◎著 黃惟郁◎譯

先贏後戰



企 業 名 著 67 Win First Then Fight

新厚黑學之孫子兵法
(1)

朱津寧◎著 黃惟郁◎譯

先贏後戰



新厚黑學之孫子兵法(1): 先贏後戰 /

朱津寧著, 黃惟郁譯. --初版.

--臺北市: 聯經, 2005 年(民 94)

280 面; 14.8×21 公分. (企業名著: 67)

譯自: Wisdom of the Kings (1): Win First Then
Fight

ISBN 957-08-2857-9(平裝)

1.孫子兵法-研究與考訂 2.企業管理

企業名著67

新厚黑學之孫子兵法(1)：先贏後戰

2005年5月初版

定價：新臺幣320元

有著作權・翻印必究

Printed in Taiwan.

著	者	朱	津	寧
譯	者	黃	惟	郁
發	行	人	林	載
			爵	爵

出版者 聯經出版事業股份有限公司

台北市忠孝東路四段555號

台北發行所地址：台北縣汐止市大同路一段367號

電話：(02)26418661

台北忠孝門市地址：台北市忠孝東路四段561號1-2樓

電話：(02)27683708

台北新生門市地址：台北市新生南路三段94號

電話：(02)23620308

台中門市地址：台中市健行路321號

台中分公司電話：(04)22312023

高雄辦事處地址：高雄市成功一路363號B1

電話：(07)2412802

郵政劃撥帳戶第0100559-3號

郵撥電話：26418662

印刷者 世和印製企業有限公司

叢書主編 顏惠君

特約編輯 楊鳳儀

校對 呂佳真

李淑芬

封面設計 胡筱薇

行政院新聞局出版事業登記證局版臺業字第0130號

本書如有缺頁，破損，倒裝請寄回發行所更換。

ISBN 957-08-2857-9 (平裝)

聯經網址 <http://www.linkingbooks.com.tw>

信箱 e-mail: linking@udngroup.com

Wisdom of the Kings(1)

Win First Then Fight

孫子

談

sales

ethics

timing

defeat

victory

change

politics

diversity

adversity

business

marketing

motivation

innovation

resources

leadership

competition

human resources

industrial espionage

know thyself & others

philosophy of strategy

Chin-Ning Chu

獻給兩位二十世紀的美國聖人

約瑟夫·坎伯 (Joseph Campbell) 和布克米斯特·富勒
(Buckminster Fuller) 及所有堅守正道的企業、政壇及生
活鬥士們。

謝謝！

世界名人對朱津寧的評論

You have helped me tremendously.

——寶齡公司董事長 A. G. Lafley

I personally found your presentation extremely
motivational.

——麗池飯店董事長兼執行長 Horst Schulze

Your message was excellent.

——Million Dollar Round Table 總裁 Gene L. Mahn

Specific, Instructive.

——倫敦《金融時報》

Refreshingly direct approach to her difficult topic.

——《今日美國報》

You were right as always.

——「賴瑞·金」現場節目

A Firm grasp and approach to business.

——前克萊斯勒汽車公司董事長 李·艾科卡

(※有關朱津寧更多的評論，請上網參閱 www.Chin-NingChu.com)

親愛的津寧：

不知您是否還記得曾在我1998年第一次女性高峰會上演講。時至今日，每年出席這個高峰會的人數已經超過5,000人。很多知名人士如Oprah Winfrey(美國最受歡迎的脫口秀主持人)、Judge Glenda Hatchett、Maryanne Williamson、Susan McDougal等，都曾與會發表過演說。

相信您沒有忘記，我們的高峰會有兩個最大的特色：一是與會者來自世界各地，各色各樣的人都有；二是演說者乃一時之選。有鑑於此，我想續邀第一次高峰會時令人印象深刻的兩位演講者。其中之一是Ann Richards(美國前德克薩斯州州長)，她已經答應了；另一個想邀請的便是您。1998年的高峰會上，整個會場都被您那鼓舞人心的積極態度所感染，我相信您可以讓歷史重演，個人著實相當期盼。

這次的高峰會預計在3月31日舉行。我有整理一份上次高峰會的摘要報告，可讓您了解最新狀況。另外我有請安排高峰會的Carolyn Carpeneti下周與您詳談，想聯絡她的話，隨時可以撥415-441-6900這支電話。

希望3月時，您能和我們一起共襄盛舉，見證這場生命的高峰會。

祝好

舊金山市長Willie L. Brown, JR.

(※此為美國舊金山市長邀請作者演講的信函)

致謝

謝謝黃惟郁先生將這本很不容易翻譯的英文原著，用很合適的中國哲學、計謀及商場政壇的字眼，來表達出它深奧的中西、古今、哲理與現實的生存競爭法寶。

再謝謝聯經出版公司每位同仁的支持，以及主編顏惠君小姐從尋找譯者到編輯排版等工作用心地把關。

自序

當我寫《新厚黑學》時，我從沒想過《新厚黑學》與兵法有任何關係。對我而言，它是一本談生存競爭常理的書。而過去十年來，國外媒體和讀者，常常把《新厚黑學》與《孫子兵法》視為同根問題。

美國海軍退休上將沃倫·奧特訪問東南亞力實集團(LippoGroup)總裁James Ryadi時，曾閒談《孫子兵法》，James Ryadi對奧特將軍說：「我有一本比《孫子兵法》更好的書。」於是他由辦公室書櫃中取出精裝英文版的《新厚黑學》。奧特將軍得意地說：「我也是它的忠實讀者。」(譯注：James Ryadi因曾對美國前總統柯林頓提供政治獻金，後來被共和黨清算而聞名於世。)

英國出版社Nicholas Brealey Publishing的新書《50本成功寶典》(50 Success Classics)，將僅有的兩位東方人——我和孫子，與西方歷史名人班傑明·富蘭克林(Benjamin Franklin)、安德魯·卡內基(Andrew Carnegie)，和知名企業領導人傑克·威爾許(Jack Welch)、山姆·威頓(Sam Walton)等相提並論。

即使你認為津寧何德何能，竟能與孫子平起平坐；但是我也用不著假裝謙虛，因為我一直都表示我的書比作者強。書是天人合作的結晶，是由上天啓發的智慧，而我只是為上天代筆的工具。無論津寧是否強於孫子，平心而論，《新厚黑學》絕不會比《孫子兵法》遜色。《孫子兵法》是論用兵作戰的常理，而《新厚黑學》乃揭示商場與政戰的自然法則。

今日津寧將《新厚黑學》的實用精髓注入《孫子兵法》的永恆真理中，呈現出這本二十一世紀跨越古今中西、商政

哲理融通的生存競爭大寶典——《新厚黑學之孫子兵法》。

有些概念會在書中不斷重複，這樣可以訓練讀者在不同脈絡下使用同樣原則，進一步了解《孫子兵法》中各項基本要素的相互關聯。融會貫通後，讀者即可忽視《孫子兵法》中所有規則和結構，對應用變化了然於心；也能發揮創新精神，自由建構各種謀略。本書也教導讀者，不要盲目追隨社會大眾的概念，若未經自身檢視，不要盲從。

書中每一章都包含一個小主題，既能鼓舞心靈、啓迪新知，本身也各異其趣。各章通常以該特定主題為主，以作為單一特定謀略或一組謀略的應用範例。論述內容則清晰易懂，讀完定能精神大振、積極進取，活出正直、自信且充滿謀略思考的人生。

本書的寫作與編排模式很類似一首大型樂曲，每一樂章皆呈現挑戰讀者心靈極限的強烈主旋律，再佐以放鬆心情的變奏曲。同樣的，我將商場謀略的主題與個人能力提升結合起來，因為個人生涯發展的成敗與自身特質建立與否息息相關。因此，本書便恰如其分地將書名定為《新厚黑學之孫子兵法》。

你可以把這本珍貴的書當作床頭書伴你一生，每回重讀定有更加深刻的體會。

孫子時代的中國語言並不使用女性代名詞，因此，本書從頭到尾所使用的性別代名詞均為男性代名詞。實際上，它們對兩性皆同樣適用。

朱 津 寧

前言

閱讀本書可能沒那麼輕鬆自在，它並不是一本勵志書。閱讀時需要消化的東西很多，或許會讓你心生絕望、力不從心，最後只好放棄。基本上，閱讀本書目的不只在追求新知，更重要的是教你如何充分運用謀略性思考。本書潛力無窮，古時帝王及今日領袖級人物也要窮其一生才能精通此道。

雖然本書談的是商場謀略的運用，它卻和自我認識及一切人性因素息息相關。深入本書核心，你將會經歷各種情感波濤，和自身內在善與惡、積極與消極、勇氣與抗拒、理性與感性、愛與恨等等這些彼此對立的元素，不斷進行爭戰。

要充分了解孫子謀略的運用方式，必須主動檢視自己身上，包括理性和感性在內的問題才行。中國兵法沒有具體和抽象之分，制勝之道便在於這種整體性思維。

一旦掌握觀念與實際的整合點，相信你會凡事充滿活力、積極進取，讓謀略性思考自然融入生活之中。

讀本書的目標及悟點

1. 入項孫子思想的基本建材。
2. 從整體面精通謀略性思考。
3. 從孫子觀點出發，闡明建構謀略性思考所需的必要方法。
4. 如何站在孫子立場，理解孫子各種原則與謀略所據以產生的思考過程。
5. 對任意建構傑出謀略所需的各類要素加以掌握，進而培養大局宏觀的關鍵能力。
6. 將孫子兵法中可普遍適用的謀略，轉化為對企業與個人皆有效的西方商業手段；以便輕鬆提高產能、增加銷售額、不景氣仍保持生意興隆、擴張市場版圖，更能精於良好的跨領域思考。
7. 孫子兵法的實際運用在於，如何讓你的產品、工作團隊、顧客及供應商之間的關係彼此相輔相成，共同形塑制勝之核心要素。
8. 學會一件事：小至某個部門、公司，大至整個國家的運作，以大格局著眼所依據的謀略基本方針，其有效性會與其中所包含的細部組成分子特性息息相關。
9. 孫子兵法著眼於理解自我與他人之人群關係所產生的制勝之道，兩方如何彼此互攻並不是重點所在。
10. 一旦學會並吸收孫子兵法準則，把這些準則忘記，讓兵法融會貫通、隨機應變、得心應手。
11. 將孫子兵法準則轉化為無意識的自然反應，以便能因時制宜。
12. 對於攸關決策與問題解決的各種因素，個人處理能力能加以提升；而進行謀略性判斷時也能運用這些技巧。
13. 具備充分利用各類組成要素，以任意建構謀略的能力。
14. 回歸本性，發現制定所需之制勝謀略乃人性內在天賦能力，進而達到一種自然認知的狀態。
15. 提升自我，學會如何將每項弱點轉為長處。
16. 體會生活如戰場，勝敗乃兵家常事。
17. 無論經營企業或謀生所需，都能將道德標準與正直原則納入其中。
18. 堅守謀略之正道，遠離貪婪小慧與卑鄙手段。
19. 增強「只要遵循特定方針，無事不能成真」的意識。
20. 成為一個具高度革新精神、適應力強、創造力傑出的鬥士，能夠用各種謀略來提升專業素養、豐富人生。
21. 當讀者與本書產生共鳴而大叫「好書」時，你要知道，能深切體會書中的智慧，是因為你的內心中已經蘊藏著這些謀略與智慧，本書只是幫助你呈現出內心已有的智慧，人要先懂了之後才能真正的懂。因此借用本書能讓你透視自己的真才華。

目次

世界名人對朱津寧的評論／ iii

致謝／ v

自序／ vii

前言／ 1

讀本書的目標及悟點／ 2

孫子是個建築奇才／ 3

第 1 章 孫子之家／ 5

第 2 章 探尋孫子之家的寶圖／ 11

地基——道（道為征服之本）／ 29

第 3 章 商業道德的魔力／ 31

第 4 章 計與利之互動性／ 39

第 5 章 道為仁者謀／ 47

第 6 章 如何做出正確的決策／ 53

第 7 章 制勝之道／ 63

第 8 章 包容異己之利／ 67

第 9 章 五種厚黑外交之道／ 79

第 10 章 先贏後戰／ 87

第 11 章 四種明道之謀略／ 103

基柱一——天（時機為不確定的力量）／113

第12章 時機改變消費者購買趨向／115

第13章 如何與六種時機妥協／125

第14章 合作新世紀／143

第15章 四種掌握時機的謀略／147

基柱二——地（資源調度的利用）／157

第16章 如何化努力、動能、時機為成果／159

第17章 小佛與大佛不完美的完美關係／167

第18章 天生弱點是稀有之寶／179

第19章 駕馭狂風暴雨／191

第20章 將小土狗變為致富的名狗／197

第21章 讓全能建築師建你夢寐以求的新屋／205

第22章 如何掌控六種職場領域／213

第23章 七種資源運用之謀略／223

附錄／235

朱津寧：一位新文藝復興女性／255

新厚黑學之孫子兵法(2)內容預告／261

前言

閱讀本書可能沒那麼輕鬆自在，它並不是一本勵志書。閱讀時需要消化的東西很多，或許會讓你心生絕望、力不從心，最後只好放棄。基本上，閱讀本書目的不只在追求新知，更重要的是教你如何充分運用謀略性思考。本書潛力無窮，古時帝王及今日領袖級人物也要窮其一生才能精通此道。

雖然本書談的是商場謀略的運用，它卻和自我認識及一切人性因素息息相關。深入本書核心，你將會經歷各種情感波濤，和自身內在善與惡、積極與消極、勇氣與抗拒、理性與感性、愛與恨等等這些彼此對立的元素，不斷進行爭戰。

要充分了解孫子謀略的運用方式，必須主動檢視自己身上，包括理性和感性在內的問題才行。中國兵法沒有具體和抽象之分，制勝之道便在於這種整體性思維。

一旦掌握觀念與實際的整合點，相信你會凡事充滿活力、積極進取，讓謀略性思考自然融入生活之中。

讀本書的目標及悟點

1. 入項孫子思想的基本建材。
2. 從整體面精通謀略性思考。
3. 從孫子觀點出發，闡明建構謀略性思考所需的必要方法。
4. 如何站在孫子立場，理解孫子各種原則與謀略所據以產生的思考過程。
5. 對任意建構傑出謀略所需的各類要素加以掌握，進而培養大局宏觀的關鍵能力。
6. 將孫子兵法中可普遍適用的謀略，轉化為對企業與個人皆有效的西方商業手段；以便輕鬆提高產能、增加銷售額、不景氣仍保持生意興隆、擴張市場版圖，更能精於良好的跨領域思考。
7. 孫子兵法的實際運用在於，如何讓你的產品、工作團隊、顧客及供應商之間的關係彼此相輔相成，共同形塑制勝之核心要素。
8. 學會一件事：小至某個部門、公司，大至整個國家的運作，以大格局著眼所依據的謀略基本方針，其有效性會與其中所包含的細部組成分子特性息息相關。
9. 孫子兵法著眼於理解自我與他人之人群關係所產生的制勝之道，兩方如何彼此互攻並不是重點所在。
10. 一旦學會並吸收孫子兵法準則，把這些準則忘記，讓兵法融會貫通、隨機應變、得心應手。
11. 將孫子兵法準則轉化為無意識的自然反應，以便能因時制宜。
12. 對於攸關決策與問題解決的各種因素，個人處理能力能加以提升；而進行謀略性判斷時也能運用這些技巧。
13. 具備充分利用各類組成要素，以任意建構謀略的能力。
14. 回歸本性，發現制定所需之制勝謀略乃人性內在天賦能力，進而達到一種自然認知的狀態。
15. 提升自我，學會如何將每項弱點轉為長處。
16. 體會生活如戰場，勝敗乃兵家常事。
17. 無論經營企業或謀生所需，都能將道德標準與正直原則納入其中。
18. 堅守謀略之正道，遠離貪婪小慧與卑鄙手段。
19. 增強「只要遵循特定方針，無事不能成真」的意識。
20. 成為一個具高度革新精神、適應力強、創造力傑出的鬥士，能夠用各種謀略來提升專業素養、豐富人生。
21. 當讀者與本書產生共鳴而大叫「好書」時，你要知道，能深切體會書中的智慧，是因為你的內心中已經蘊藏著這些謀略與智慧，本書只是幫助你呈現出內心已有的智慧，人要先懂了之後才能真正的懂。因此借用本書能讓你透視自己的真才華。

2 新厚黑學之孫子兵法(1)——先贏後戰