

【摘文 1】

《孫子兵法》乃現代人必讀的「生存寶典」

摘自《孫子兵法商學院》

「成為強者，必有一套必勝的贏家邏輯。」

這是我接觸中國古典思想四十餘載，所得到的結論。

二十五歲那年，我接觸了《道德經》與《論語》。這兩本書為我開啟了中國古典的大門。之後，我開始研讀四書（《論語》、《孟子》、《中庸》、《大學》）五經（《易經》、《書經》、《詩經》、《禮記》、《春秋》），再到《墨子》、《孫子兵法》、《吳子兵法》、《太公兵法》、《黃石公三略》等兵法書，接著延伸至宋學、陽明學等等，日後還開辦了這些主題的課程。

我的授課內容，不是鑽研古典思想，而是把這些書籍當做「人生指南」，並且以淺顯易懂的方式，講解給更多人聽。

每一位學員都是心有所求，才前來聽我講課，我當然要充分滿足他們的需求。四十多年來，每一天我都是這樣自我要求。

後來，我察覺到一項驚人的事實：這些古典經籍講述的，在在都與人生有關，無一例外。

每天為學員講課的我，可說天天都在學習人生、學習如何生活。

這麼想來，我自己說不定才是獲益最大的人。

「這些書當真令人受益良多！」

這是我對中國古典經籍抱持的想法。

其中，又屬《孫子兵法》的好處特別多。

《孫子兵法》以極為具體的方式，闡述如何思考與行動，這些方法不僅能在商場派上用場，也能應用在人生。

就連歐美國家的商學院，也將本書奉為「戰略書的始祖」。《孫子兵法》無疑是當今最有用的生存指南。

我舉一個例子。商場上有一條準則：「站在對手的上風處」。

關於這條準則，我將在正文裡詳細解釋。簡單說來，孫子不會告訴你「人與人要互相扶持」這種天真的道理，而是要你「時時刻刻立於優勢，讓事情照自己的意思進行」。然後，他還舉出好幾種具體做法：

「提供對方好處。」

「直搗對手痛處。」

「善用對方的強項與弱項。」

孫子不說大家愛聽的漂亮話，而是告訴你實用的技巧。

現代人尤其是商務人士，若想得到最後的勝利，必要好好研讀孫子的思想。

在此，讓我向各位介紹，自己長年接觸中國古典以來，如今享受到怎樣的好處。首先，十年前年逾花甲的我，依然得以重新展開愉快的人生，現在過得比之前更好。

年屆六十，一般人都會退下工作崗位。我的同學中，有人退休以後，瞬間失去公司菁英的光環，感覺像從雲端滑落谷底，巨大的落差讓他之後的人生過得相當不愉快。

仔細想來，我之所以能免去那樣的不愉快，也許出自以下的兩個理由：

第一個理由，如同我先前所述——「古典經籍拯救了我」。

第二個理由，則是——「在工作中接觸過的兩千多家公司，讓我明白了『人生有贏也有輸』的道理」。

打從三十歲創業那一刻起至今，我的另一個本行是「企業經營顧問」。若將公家機關、地方自治團體、學校、醫療機構等等列入計算，跟我往來過的客戶，應該多達兩千餘家。

我接觸過的經營者，人數多達兩千多人。如今回想起來，他們個個精力旺盛、極富個性，都是充滿魅力的人物。

與這些企業經營者共同面臨各式各樣的問題與挑戰，彼此全心全意投入其中，可說

是難能可貴的經驗。

直至今日，我對人生總結的願望，可以濃縮成以下這句話：

「盡可能讓自己幸福，度過愉快的人生。」

這也是現在的我對聽眾、學生所抱持的深切盼望。

尤其是當今的年輕人們，由衷希望你們在每一天都能「有更美好的明天在等著你」。

「因此，你們要變得更強，成為克服一切困難的強者。」

這是我對你們的第二個願望。

倘若一直逃避問題，不幸與不快終將日日跟隨著你。

「儘管放馬過來，我才不會輸給這些小事！」

唯有讓自己有膽識說出這樣的話，才是邁向幸福的最快捷徑。

那麼，該怎麼做，才能達到這個目標呢？

為了傳達箇中技巧，最好的辦法莫過於借用中國古典經籍的智慧，特別是《孫子兵法》這部無可匹敵的人生戰略指南，而這正是我寫下這本書的目的。期望本書能對大家都有所助益。

田口佳史

〔摘文二〕

〔優勢對策 02〕找出能刺激你進步的勁敵，從七個方面徹底比較敵我戰力
摘自《孫子兵法商學院》

主孰有道？將孰有能？天地孰得？法令孰行？兵眾孰強？士卒孰練？賞罰孰明？吾以此知勝負矣。

對此時此刻的你而言，誰是你想成為的目標？找出這樣的人，徹底比較你和對方的實力，加強自己的不足之處，磨練你才有的優勢。

孫子對策：「面對敵人，要從各方面比較計算，探索敵我戰力的真實狀況。這幾個方面是：誰的政府施政合於道？誰的將帥較有能力？誰得到天時與地利？誰的法制命令能夠貫徹？誰的軍隊比較強大？誰的兵士訓練精良？誰的賞罰公正嚴明？從這些比較，便可知道孰勝孰敗。」

這麼一來，你將會有長足的進展。在人生每一階段不斷重複這個流程，總有一天，你將成為眾所公認「這個領域裡最強的 No.1」。

◎ 選擇對手的標準：現在的你多加把勁就能超越的人

僅是模糊地知道終點在遠方，我們便無法朝終點筆直前進，一路上還可能走錯不少路。唯有清楚看見終點，我們才能找出最短路徑，以最快時間到達，不致於中途迷路。

此時，最適合做為標竿的，就是你視為目標的對手，對方最好是現在的你多把勁，就有機會並駕齊驅、甚至超越的對手。這樣的對手，能夠讓你清楚看到現階段的自己應該達成的目標，也是最能幫助你進行意象訓練的幫手。

設定好競爭對手後，接著要徹底比較雙方的能力與實力，就是孫子提到的「校之以計，而索其情」，即用來衡量敵我戰力的「七計」，此時就能派上用場。

- 第一個要比較的是「有道」。

詢問自己：你與對手的工作內容，是否符合為世人貢獻的志向？

在這個項目，具有普遍化志向的一方算是勝利。倘若你的志向混雜了私慾，或容易受到時代或周遭的人事物左右，就必須立刻修正。

- 第二個要比較的是「有能」。

如同字面上的意思，就是比較雙方的實力。將各項能力一一列舉細分，逐一確認自己與對方孰優孰劣。

以棒球選手來比喻的話，一名選手必須具備打擊、投球、跑壘、選球、守備等諸多能力。我們要做的，就從公正客觀的角度，一一檢驗自己的必備能力。一旦發現有不如對方的項目，就要集中火力予以補強，並且累積經驗。唯有體認自身的不足之處，你才能發掘自己進步的空間。

不對彼此的戰力進行縝密的優劣分析，淨是做白日夢，只想著「那個人好強，總有一天我也要跟他一樣強」的人，是不可能讓自己有所提升的。而那些沒有勇氣承認自己不如他人，只會嫉妒、或刻意貶低對方的人，更是不值一提。

- 第三個要比較的是「天地」。

在此要比較的是：哪一方比較符合時代的需求？工作的地方能否提供舞台，讓自己的能力發揮最大值？

即使是「貓王」艾維斯·普里斯萊或披頭四，倘若他們當初早幾年或晚幾年出道，恐怕也沒有機會成為家喻戶曉的超級巨星。就算是現今叱吒風雲的大企業總裁，如果他們當初進入的是快倒閉的中小企業，八成也等不到發揮能力的機會。由此可見，想讓工作有更好的表現，你必須在時機與發揮空間上比對手更占優勢。

- 第四個要比較的是「法令」。

以現代的說法，即為雙方是否遵守社會規範。

不論表面的成果多麼風光，一旦中間的過程違反法律或社會規範，便無法在最後取得勝利。回顧近幾年大大小小公司爆發的企業醜聞，有多少企業因為蔑視法律規範，作假帳，或在產品上標示不實產地，因而從高峰跌落谷底？

況且，確實遵守規範也是嚴格鍛鍊自我的表現。擁有堅強的意志力，面對再吸引人的誘惑都能不為所動，才能夠從競爭中勝出。

- 第五個要比較的是「孰強」，也可解釋為「抗壓性」。

指的是在關鍵時刻，哪一邊能發揮超凡的水準。

再以棒球為例，假設比賽進行到九局下半，球場上二出局滿壘，只要打擊者能擊出全壘打，便可扭轉勝敗。結果，這位打擊者果真敲出再見滿貫全壘打，漂亮贏得比賽。這個項目要求的，就是你是否具備這樣的抗壓性。

我要先澄清一個觀念。這裡提到的「抗壓性」，無關「運氣」，而是強韌的心智。平常練習設想各種必須一決勝負的場面，時時鍛鍊自己的精神，保持柔軟又冷靜的內在，才能讓你在關鍵時刻發揮力量。

反之，若精神不夠強韌，只要事情稍微不如己意，將連原本實力的一半都無法發揮。

- 第六個要比較的是「熟練」。

你跟你的對手，哪一邊累積的訓練更為深厚？

也許有人會覺得這一點跟自我鍛鍊有些類似，但這裡指的是透過反覆練習，「讓身體牢記工作」的手感。能否具備優於對手的手感，量與質的訓練都是一大關鍵。

各位想必都有這樣的經驗：剛開始做一項工作時，覺得非常困難，動不動便遇到瓶頸，但隨著次數不斷累積，在不知不覺間，原本困難的工作也變得能輕鬆達成。這就是「熟練」，也是提升自身能力的必經階段。

總而言之，這個項目的勝敗關鍵，在於你投注多少時間和心力，用來提升自己的實力。若不付出比對手多上好幾被的努力，是不可能追上他的。

- 最後要比較的是「賞罰」。

意指外界對於雙方工作的評價。

例如獎勵、升遷、周遭的評語等等，釐清對手與自己之間的落差，有助於讓你的目標更為具體明確。就算說「因為有回報，才能努力到最後一刻」也不為過。

上篇的「五事」與本篇的「七計」，合稱「五事七計」。這是孫子擬定戰略的要點。

當然，你做為目標的對手會不斷替換。每當你進入新的成長階段，對手也會變得更加強勁。在成長的道路上，你必須抱著「追上對方、超越對方」的心態持續往前衝。終有一天，你一定會成為夢想中二十年、三十年後那個成功的自己。

〔摘文三〕

易經是最適合現代商務人士的領袖養成書

摘自《易經商學院》

◎理解易經的變化法則，不用占卜也能察知任何事物的發展

因為希望易經能夠幫助更多人，所以我舉辦了易經講座或演講，至今已三十六個年頭。

一提到《易經》，多半的情況下，總會有人問：「這是易經占卜的講座嗎？」「不，不

是占卜。」這樣的問答幾乎每次都得一再重複。

其中也有人誤以為是占卜講座而前來參加，不過，他們聽了演講並未感到失望，反而驚喜地說：「咦？原來易經裡有寫這樣的內容啊？」

我在二十出頭時邂逅了易經，一開始翻開書時我也以為它是占卜書。

這本書最初寫的就是龍的故事。潛伏在隱密地底的龍歷經一段奮鬥過程，終於翱翔天空，到最後衰老墜落的故事。

雖然是以短文寫成的寓言，我腦海中所浮現的龍，卻宛如電影般栩栩如生。在反覆閱讀的過程中，我終於領悟龍的故事是一段比喻，寫的正是為人處世成功及失敗的條件。國家、公司組織、個人具備什麼條件就能興盛，或是興盛的國家、公司符合什麼條件就會走上衰敗，書上寫的就是這樣的道理。

明白這一點後，我覺得興味盎然，更熱衷閱讀易經。

深入閱讀後，我發現易經絕對不僅止是本單純用來占卜的書，因為書上明白寫著：「只要理解書中的變化法則，即使不用占卜，也能明辨未來，知所進退，並在問題發生前就察覺徵兆。」

你是否聽過「君子不占」這句話呢？

君子指的是德高望重的君主或領導者。第一次聽到這句話時，我以為是「君子不能也不以易經占卜」的意思。其實這句話原本出自於荀子的「善為《易》者不占」，意思是指「學習易經的君子，即使不透過占卜，也能瞭解出仕或隱退的時機」。

因此，我更加感受到易經雖然被視為占卜之書，但是「不用占卜也能察知事情的發展方向」的涵義。這就是我和易經的邂逅過程。經過四十多年，至今我仍深受易經魅力的吸引。

易經被視為占卜書的同時，也和「四書五經」等儒教經典一起被視作帝王學的重要經典。古代帝王平時就必須把易經放在身邊學習。因為及早察覺變化並判斷未來走向，是作為一國之君的條件。

常有人說領導者是孤獨的。即使有傑出的部下或商量對象，也不可能有人為自己預測未來，最終判斷還是無法依賴他人，必須靠自己扛起所有的責任。這一點，遠古的前人也是相同的。

易經是針對一個領袖該做什麼，以及如何洞悉時代變化做出正確判斷，反覆鑽研寫就而成的經典。在動盪劇變的現代社會中，跨越時代洪流而歷久不衰的前人智慧，對於領導者而言，應當能夠提供可靠且深具共鳴的啟發。

◎從龍的故事，學習商務人士的六階段成長智慧

易經之所以會發展成帝王學的典籍，是因為易經一開始寫的就是龍的故事。這段故事成為古代帝王閱讀的教科書。

龍隱喻的是帝王，在龍的故事中，描寫原本潛伏地底的龍經過一再修練，成為翱翔天空的飛龍，而後力量衰竭墜落的故事，依循這個梗概，寫出治理天下的領袖成長的變遷過程。把這個過程和自己對照並加以實踐，學習領導者應具備的一切特質，就能養成洞察及判斷未來的能力。

我在演講或講座等場合，總是一再講述龍的隱喻。理由是故事的情節單純，讀起來生動有趣，即使不明白易經複雜規則的人也能閱讀。尤其，這更是一篇起承轉合架構分明且簡單易懂的出色領導論。

一般人普遍認為「易經的內容艱澀難懂」，因此相較於《論語》、《老子》、《莊子》，並不是那麼受歡迎。不過，一跟學員說起龍的故事，每個人都興趣盎然地睜大雙眼，探出身子專注聆聽。如前所述，我是因為被龍的故事吸引而開始學習易經，龍的故事無疑是學習易經最適合的入門。

整本易經都是以譬喻來講述。龍指的是帝王，以現代來說，相當於公司社長、會長等組織中的領導者。

龍是想像中的神獸，並非存在於現實中的生物，自古以來就被視為祥瑞的象徵，但各位知道龍為何會被視為祥瑞之兆嗎？

在傳說中，龍都和雲彩一起出現，看看那些龍的繪畫或擺飾品，必定有雲環繞四周不是嗎？這是因為龍具有召來祥雲及降雨的能力。因此龍被尊崇為天降甘霖、孕育地上萬物的象徵。

事實上，如果以龍的工作來比喻領導者的角色，那麼，雲就像跟隨領導者工作的人們。因此，易經中說「雲從龍」，指的就是神龍體察地上的變化，疾聲呼喚召來祥雲，在乾涸之地降下及時雨。

這也就是告訴我們：「領導者的任務在於確立組織目標，引領工作者朝向目標努力，貢獻大環境下的社會。」

龍受到尊崇，雖然是因為他的能力，但龍卻不是一開始就能發揮長才，而必須歷經六個階段，才能成為優秀的領導者。易經隨著故事的場景變化，有六種不同變化的龍登場，在此簡單介紹概要如下：

第一階段是「潛龍」。這是潛伏隱藏在地底暗淵的龍。此時的龍尚未具備讓世間認同的力量，是潛伏地底培育志向的時期。

第二階段是「見龍」。即龍出現在明亮的世間，打開眼界的時期。從修身養性開始，拜師學藝，向榜樣學習萬事萬物的基礎。

第三階段是「乾惕」。日復一日重複同樣的工作，學習技能及應用之道，不斷累積成功的手感，是日新月異的成長時期。

第四階段是「躍龍」。龍的修行達到極致，成為領導者僅有一步之遙。做事擁有獨創性的他，即將縱身躍起，翱翔於無垠天空。

第五階段是翱翔天空，呼風喚雨的「飛龍」。發揮領導者的才能，達成志向。

第六階段是「亢龍」。是指興奮高亢的龍。飛得過高的龍，不久將耗盡體力，失速下墜。

順帶一提，易經本文中出現的是「潛龍」、「見龍」、「飛龍」、「亢龍」等四個龍的名稱，第三階段的「乾惕」及第四階段的「躍龍」，是本書為了更容易說明，所以把易經本文的語句重新組合而成的詞彙。

龍的隱喻在述說領導者成長過程的同時，也告訴我們盛衰榮枯的道理。接下來，就讓我們從潛龍階段開始，循序漸進閱讀龍的故事吧！