

<<鬼谷子>>

图书基本信息

书名：<<鬼谷子>>

13位ISBN编号：9787212056469

10位ISBN编号：7212056464

出版时间：2012-8

出版时间：安徽人民出版社

作者：方鹏程

页数：206

字数：142000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<鬼谷子>>

内容概要

《鬼谷子：说服谈判的艺术》，顾名思义，是一部关于说服与谈判的书。该书以谈判说服为经，以捭阖、反应、内揵、抵牾、飞钳、忤合、揣等鬼谷子十三篇为纬，讲天地、听言、亲近、权变、用人、改变、知情等的道理，兼论说服成事原则和顺势、攻心之道，并探讨了鬼谷子的说服与谈判的理论体系，还与西方现代说服理论进行了比较。

<<鬼谷子>>

作者简介

方鹏程，著名学者、台湾商务印书馆总编辑、合纵连横学和现代说服传播研究“台湾第一人”，著有《先秦合纵连横说服传播研究》《中国古代杰出人物故事》《鬼谷子：说服谈判的艺术》《孙子：谈判说服的策略》《两岸谈判实录：台湾海基会的故事》等书。

<<鬼谷子>>

书籍目录

第一章 捭阖——天地之道

一、捭阖是什么？

二、捭阖的原则

第二章 反应——听言之道

第三章 内捷——亲近之道

一、内捷的意义

二、内捷的原则

第四章 抵巇——权变之道

一、巇隙

二、抵巇之道

三、抵巇与说服

第五章 飞箝——用人之道

一、飞箝的作用

二、飞箝之道

三、飞箝与说服

第六章 忤合——改变之道

一、忤合之道

二、说服与忤合

第七章 揣——知情之道

一、揣情量权的重要

二、量权的内涵

三、揣情的技巧

四、说服与揣情

第八章 摩——神明之道

一、摩的重要

二、摩的原则

三、说服与摩意

第九章 权——辨言之道

一、语言的力量

二、言辞的刺激与反应

三、说服与言辞权变

第十章 谋——献计之道

一、计谋、意见、讯息

二、提出计谋的方法

三、说服与献计

第十一章 决——成事之道

一、决的原则

二、成事的原因

三、决策的标准

四、说服与决策

第十二章 符言——主政之道

一、主政之道

二、英明之道

三、积德之道

<<鬼谷子>>

- 四、用赏之道
- 五、问政之道
- 六、因果之道
- 七、周密之道
- 八、恭敬之道
- 九、名实之道
- 十、主政与说服
- 第十三章 本经阴符七术
 - 一、盛神法五龙
 - 二、养志法灵龟
 - 三、实意法螭蛇
 - 四、分威法伏熊
 - 五、散势法鸷鸟
 - 六、转圆法猛兽
 - 七、损兑法灵蓍
- 第十四章 持枢——顺势之道
- 第十五章 中经——攻心之道
 - 一、施德于人
 - 二、观心合意
 - 三、说服与中经
- 第十六章 鬼谷子说服理论体系
 - 一、说者的修养与条件
 - 二、听者的修养与条件
 - 三、谈说过程
 - 四、讯息内容
 - 五、面对面谈说技巧
 - 六、鬼谷子说服理论的实施
- 第十七章 鬼谷子与现代说服理论
 - 一、拉斯威尔等人的宣传研究
 - 二、霍夫兰等人的说服研究
 - 三、传播与说服理论
 - 四、传播与政治说服
 - 五、鬼谷子学说的现代价值
- 第十八章 鬼谷子与谈判理论
 - 一、谈判前
 - 二、谈判过程中
 - 三、谈判后
 - 四、谈判的动机
 - 五、谈判的原则
 - 六、谈判策略
 - 七、谈判之决议
 - 八、谈判技巧
 - 九、谈判与传播
- 参考书目

<<鬼谷子>>

章节摘录

版权页：第十一章决——成事之道 《鬼谷子·决篇》讨论的是下决定、作决策的原因、原则、标准，以及圣贤之士谋事成功的方法。

说服的目的在促使对方下决心接受，并形成决策、付诸行动，有所为或有所不为。

说服的目标不只在使对方接受而已，而是谋事成功，去患从福。

一、决的原则 决，有多种定义，下决心、决意、决定、决断，都是决。

去除壅塞导水前行，可称决；堤防毁坏，大水横流也是决。

因此，决的结果可能有利，也可能有害。

下决定、作决策的原则是不疑、有利、无害。

鬼谷子说：“凡决物，必托于疑者。

善其用福，恶其有患。

善至于诱也，终无惑徧。

有利焉，去其利，则不受也；奇之所托。

若有利于善者，隐托于恶，则不受矣，致疏远。

故其有使失利者，有使离害者，此事之失。

”有怀疑、犹豫的事，才需要做决定。

做决定之前，必须先了解实情、分析利弊得失，确定无疑后，才做决定，所以说：“凡决物，必托于疑者。

”处理事情，推动政务，必定是力求得福、避免祸患。

福祸未明，乃须诱出真情，确定有利无害，或利多于害，或祸患可克除，才会下决定去做。

本来是有利的事，如果变成无利，一般人是不会接受的，不过，这也正是奇计奇策可着力之处，唯其无利，才能出奇策，而出人意料，使其从无利变有利，或使对方虽无利也可接受。

利中带祸，或筑基于恶，均难令人接受，而且会导致疏远。

所以凡是使人失利或使人受害，都是谋事有偏失，不完善，不利于决策。

二、成事的原因 鬼谷子认为，圣贤之士能成事的原因有五种：以阳德之，以阴贼之，以信诚之，以蔽匿之，以平素之。

兹分析如下：1.以阳德之 明施恩德，使对方感激，愿效犬马之劳，即是以阳德之。

凡属有利之事，都是“阳”。

《鬼谷子·捭阖篇》说：“故言长生、安乐、富贵、尊荣、显名、爱好、财利、得意、喜欲，为阳，曰始。

”又说：“以阳动者，德相生也。

”成事的定义，包括成大事、得天下、治天下、促成某事、说服成功、谈判成功、达到目的等，都可看做成事。

说服别人去做或不做某事，也是成事。

以阳德之，不限上对下施恩德，下对上说服时，如能以有利的事打动人主之心，也可称为以阳德之。

鬼谷子说：“阳励于一言。

”一言，可解为一句话、一言九鼎，或精诚之言，或阳（这一字就是阳、就是德、就是利）。

因此，阳励于一言，似可解为以阳德之者，是以阳激励对方，须注意诚意，一言九鼎，对方知道君无戏言，或说者无欺，乃可接受，才会感德，事乃可成。

2.以阴贼之 阴，是暗中或不利之事。

贼，是败坏、毁坏。

暗中破坏或以不利的事去阻止某事，即是以阴贼之，目的在劝阻某事，以避祸得福。

《鬼谷子·捭阖篇》说：“故言死亡、忧患、贫贱、苦辱、弃损、亡利、失意、有害、刑戮、诛罚，为阴，曰终。

”又说：“以阴静者，形相成也。

”以阴贼之，是使对方感到形势不利而停止去做某事，或使对方陷于不利的形势而臣服。

<<鬼谷子>>

欲使人放弃某事，除了使他感到不利之外，还要以利诱之，以引导其下决心弃暗投明、离祸趋福。同时，要有阴阳两面配合，阴是暗中进行，以阴阻之；阳是正面感应，以阳德之。

这和“以阳德之”不同，“以阳德之”只要予以激励，只提有利之事即可。

“以阴贼之”则需要阴阳两面配合，以利成事。

这就是鬼谷子所说的：“阳励于一言，阴励于二言。”

3.以信诚之信，可解为信义、不疑、信任。

诚，可解为真实、真诚。

圣贤之士成事，原因之一可能是获得对方信任，也可能是信任对方，所以彼此以诚相待，乃可成事。

说者的可靠性很重要，如未获听者信任，说服的效果打折扣。

如果说者强调可信性以及计策的可行性，亦可使对方感受到诚意。

如要劝阻某事，诚信也是很重要的。

《鬼谷子·谋篇》说：“智者达于数，明于理，不可欺以不诚，可示以道理，可使立功。”

只有愚者才易蔽，一旦被发现不诚，愚者也不会信任说者了。

4.以蔽匿之 隐匿不利的消息，使对方不明真相，或使别人不知其情，即是以蔽匿之。

圣贤之士对于人君或人臣，明知其过失而不张扬，使对方感激，以助成事。

此举虽可称为君子隐恶扬善，但宜提防反作用。

对人君隐瞒不利的消息，是报喜不报忧，忠臣不为也。

虽然人君爱听好话，人臣如何有技巧地分析利弊得失，以报忧匡过，正是说服传播所需研究的。

对付敌国，以蔽匿之的目的在隔绝其资讯来源，获得假消息。

《太公六韬·文伐篇》说：“塞之有道。”

也就是收其豪杰勇士智士，结成党羽，自可蔽塞敌君耳目。

“有国而塞，安能有国。”

说者强调有利之事，而少提不利之处，目的是要对方趋利而为。

例如苏秦多言六国合纵之利，而少提合纵将激发秦国反击所带来的可能伤害；张仪倡言连横，则多言事秦之利，而少提事秦之失，这也是“以蔽匿之”，人主听言自须多加斟酌，比较利弊得失。

人君对臣民“以蔽匿之”，宽容其过，或许出于宽容，正如子夏所说：“大德不逾闲，小德出入可也。”

（《论语·子张篇》）但人君不应对君民隐瞒事实真相。

现代民主国家大众传播事业发达，政府要对人民隐瞒事实，大概也不太容易了。

5.以平素之平，可解为治平、平易、和平、公平。

素，可解为朴素（质朴无文饰）、不掩饰、平昔如往常；或与慤通用，解为真诚、真情。

以平素之，可解为以平易近人来结诚，或坦诚的方法使对方感到朴实无隐，乐于听从，或以公平的态度处事，毫无偏袒。

陶弘景注解《鬼谷子》，认为“圣人善变通，穷物理，凡所决事，期于必成。”

事成理著者，以阳德决之。

情隐言伪者，以阴贼决之。

道成志直者，以信诚决之。

奸小祸微者，以蔽匿决之。

循常守故者，以平素决之”。

但是，陶注并没有解释平素是什么。

平素两字可解为平常、往昔。

对循规蹈矩、依循常规不变的人，是否即以平常的决策方法或传统守成的方法来决事呢？

还是察考他过去的行为，作为决策的参考？

陶注又说：“君道无为，故以平素为主。”

臣道有为，故以枢机为用。

平素是否意指平易无隐、公平真诚？

或指平常心，维护传统、不轻易变革？

<<鬼谷子>>

鬼谷子说：“阳励于一言，阴励于二言，平素、枢机以用；四者微而施之。

于是度之往事，验之来事，参之平素，可则决之。

”枢机，可解为关键、制动之要点，或近要之官。

《易·系辞》说：“言行，君子之枢机，枢机之发，荣辱之主也，言行，君子之所以动天地也，可不慎乎？”

”（《系辞下》第八章）注曰：“枢机，制动之主。

”疏曰：“枢谓户枢，机谓弩牙。

”枢机似亦可解为君子的门户。

成事的方法，除了阳德励之、阴贼励之，还须孱用平正常规（正）和机动主控（奇），四者微妙地运用。

然后审度往事、推验可能发生的事，并参酌平日的表现，如果认为可行，即可下决定，作成决策。

三、决策的标准 鬼谷子指出，有五种状况，如认为有利可行，即可下决定、作决策：（1）危而美名：虽有危险，但可提高声望，获得好名声。

（2）不用费力而易成：惠而不费、顺水推舟、水到渠成。

（3）用力犯勤苦，然不得已而为之：虽然需要勤苦努力，但却不得不做。

（4）去患：去除祸患。

（5）从福：从之有福。

最难作决定的事是：定乱求治、一决成败。

除了需要决情定疑的智慧外，多少还需要天时、民意等道、数、时的配合，古人遇到重大疑问时，有时也求助于天意。

这就是鬼谷子所说的：“夫决情定疑，万事之基。

以正治乱，决成败，难为者。

故先王乃用蓍龟者，以自决也。

”四、说服与决策 说服对方、他国下决定、作决策的原则，是要参考个人下决定的原则的；也就是说，根据一般人下决定的原则，可用于说服人君人臣纳言决策。

依据《鬼谷子·决篇》的论述，可归纳出下列多项原则：1.有利 有利，是决事的基本原则，其前提是不疑，也就是明确知道说者所言确为有利可行。

如果没有利，一般人都不会接受，不过，也有例外，那就是奇计的奥妙了。

2.利大于害 权衡利害得失，如果利大于害、得大于失，亦可接受，或不得不接受。

这就是鬼谷子所说的：“危而美名者，可则决之。

”“用力犯勤苦，然不得已而为之者，可则决之。

”3.去患 “善其用福，恶其有患”，是人之常情，即使看起来有利，却筑基于祸患，一般人也是不会接受的。

能使人去祸害，即是得利，古人说“平安就是福”，就是这个道理。

如能转祸为福，或因祸得福，也是可接受的。

4.以阳德之 明施恩惠，是属于有利的一种，凡是给人好处，如“长生、安乐、富贵、尊荣、显名、爱好、财利、得意、喜欲”，都是“以阳德之”，对方感德，必将接受。

5.以阴贼之 以阴贼之，目的在阻止某事，使有利于彼此，是利弊阴阳两面并重的事，凡使人避免“死亡、忧患、贫贱、苦辱、弃损、亡利、失意、有害、刑戮、诛罚”，都是去患。

如果是阴使人罹害，则是为己种下祸因。

阴使敌国受害，也应防范因果相报、祸福相倚。

所以鬼谷子说：“以正治乱，决成败，难为者。

”如何去祸得福，还要看天意民心的支持。

6.以信诚之 使对方感受到信义、诚意，尚须与利害相结交。

说者促请对方去做某事，如申包胥哭秦庭，七日哭声不绝，秦哀公感动，出师退吴救楚。

这是“以信诚之”。

对方是否接受，除了系于一念之间外，尚涉及利害关系。

<<鬼谷子>>

吴如灭楚，将称霸中原，于秦不利。

秦如救楚，除可获得感激外，还可维持权力均势，对秦减少威胁。

严格说来，“以信诚之”，应属有利或利多于害的一种。

7.以蔽匿之方有利的行为。

如果是遮瞒对方，使其接受说服，这是以阴贼之的一种，需要利害并用。

对方一旦发现被欺骗，必有反弹，因此，这种说服的效果不稳定，除非使对方利大于弊、福大于祸。

8.以平素之平正处事，循例而为，属于去患的一种，因为已有前例可援，前例既无错失，应可继续采用，说服的可行性较大。

不过，人事常变，处事无法一成不变，否则即无法应变。

对于保守不变、循规蹈矩的人，可用平素法说服，以求无过。

9.奇用奇计，出奇辞，是说服的技巧。

奇必须与利相结合，无利之事，人皆不受，奇计如能转无利为有利，或虽无利而接受、以待机而动，都是可行的。

奇计如能减少祸害、去患，或转祸为福，对方更乐于接受。

因此，用奇计，必须与利害相结合，出人意料，否则就不是奇。

10.天意 对方难以决定的大事，说者可借助于天意民意。

这就是《鬼谷子·谋篇》所说的“符而应之”，以符瑞天意来使对方接受。

古代借用天意符瑞之事例，不胜枚举，蓍龟占卜以决疑，就是归之于天意的方法。

归纳以上的决策原则，就是：福、祸、利、害、好、恶、需、求，基本原则只有利害、好恶。

<<鬼谷子>>

编辑推荐

《鬼谷子:说服谈判的艺术》编辑推荐：传承两千多年的鬼谷子智慧，企业家和管理者竞相传阅；合纵连横学和现代说服传播研究“台湾第一人”方鹏程博士，三年四刷，供不应求；曾虚白先生新闻学术著作奖获奖作品，三十年呕心沥血之作，解析鬼谷子无敌说服技术，助你练就绝顶说服功夫。一言之辩，重于巍巍泰山；三寸之舌，强于百万雄师；无论智、愚、勇、博、辩者，情商大涨，财商也大涨。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>