

<<鬼谷子>>

图书基本信息

书名：<<鬼谷子>>

13位ISBN编号：9787514602036

10位ISBN编号：7514602038

出版时间：2011-9

出版时间：中国画报出版社

作者：鬼谷子

页数：256

译者：欧阳居士 注释

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>>

前言

《鬼谷子》，其实是一部研究社会政治斗争谋略权术的智慧之书，是弱者的智谋宝典。它讲述了作为弱者的一无所有的纵横家们运用智谋和口才如何进行游说，进而控制作为强者的、握有一国政治、经济、军事大权乃至生杀特权的诸侯国君主的方法，对后代政治活动家产生过深远的影响。

在中国传统文化中，《鬼谷子》历来享有“智慧禁果、旷世奇书”美称，是乱世进取之学术，乱世发迹之哲学。

它讲求顺时应势、揣情摩意、知微待机、量权善变等实践理论。

这些对于我们现代人小到处理人际关系、经商致富，大到处理国家关系、跨国经营、战争摩擦等应该说是具有相当的现实指导意义。

下面我们简要地介绍一下《鬼谷子》的学说内容：《鬼谷子》一书，分为上、中、下三卷，符合《隋书·艺文志》的记载。

上卷包括“捭阖”“反应”“内捷”“抵巇”四篇，中卷包括“飞箝”、“忤合”、“揣”、“摩”、“权”“谋”“决”“符言”“转丸”（只剩篇名）“却乱”（只剩篇名）十篇，下卷包括“本经阴符七术”“持枢”“中经”三篇。

“捭阖篇”探讨在谈说过程中，如何运用说话(开)或不说话(闭)来促使对方说出心中真情，以及如何选择说辞。

“反应篇”探讨在谈说过程中，如何了解对方的反应、如何听言、如何钓出真情。

“内捷篇”探讨如何运用策略以取信于人主，或运用关系以亲近听者。

“抵巇篇”探讨如何察知几微之裂隙、破绽和预兆，以便运用，可抵而得之。

“飞箝篇”探讨如何以言辞钩箝真情喜恶欲求，使其受到钳制。

“忤合篇”探讨如何处理向背问题，才能归之不疑，纵横自如。

“揣篇”探讨如何揣摩量权、获得实情，以供建言献策前之参考。

“摩篇”探讨如何揣摩人意，顺应其意志，成事而无患。

“权篇”探讨如何判断对方言行的本意，如何针对其个性，选择谈说言辞。

“谋篇”探讨如何献策。

“决篇”探讨协助人主做决策，以及成事的原则。

“符言篇”介绍执政原则及为政箴言。

“本经阴符七术”探讨如何正心诚意修身，以充实智慧、明断事理、决策转圆、趋吉避凶。

包括盛神法五龙、养志法灵龟、实意法滕蛇、分威法伏熊、散势法鸷鸟、转圆法猛兽、损兑法灵蓍七种方法。

“持枢篇”探讨人主顺应自然之道。

“中经篇”探讨如何争取人心。

《鬼谷子》一书各篇的排列顺序，已经具备理论体系的大纲。

实际应用中要运用“捭阖篇”中的原则。

因为有“捭阖”，所以有“反应”。

有了反应，可以看出好恶志欲，因而运用“内捷”以固结其心。

如发现裂隙破绽，有机可乘，则可运用“抵巇”，为了使听者欣然接受，要用“飞箝”。

对于听者的内外反应和相关因素，要“揣情”。

揣得其情，要顺合其意，所以要注意“摩意”。

还要权量才能、形势、环境、时机、语意，这是“权”的功夫。

揣、摩、权之后，已经了解状况，即可献“谋”。

献谋之后，还要能“决”。

事情能否成功，主政者的修养与条件有很大的关系，所以说者听者双方都通晓古人智慧的方论——

“符言”。

“转丸”“却乱”两篇应是探讨事情的转圆和避祸去患之道。

<<鬼谷子>>

“本经阴符七术”则是讨论说者与主政者的个人修养和成事的法则。

“持枢”的主旨是顺势与符合天地自然法则，不宜逆道。

“中经”探讨的是心的经营法则，也就是争取人心的方法。

《鬼谷子》一书，从其主要内容来看，是针对谈判游说活动而言的，但由于其中大量涉及谋略问题，与军事活动紧密相关，且纵横术本身又与军事关系密切，因此这部书也历来为兵家所重视，被称为兵书。

后世的兵家都注重国与国、集团与集团之间的关系研究，这都是受《鬼谷子》纵横兵谋影响的缘故。

张良、诸葛亮、李靖、魏征、刘基等神机妙算的军师们还善于把纵横术与阴阳术数兼收并用。

他们的文化底蕴相当深厚，懂一些声、磁、天文、气象、丹药、数学方面的知识，他们将这些知识同神秘的阴阳学说结合起来，在军事上往往可以起到安定人心、威慑敌手、出奇制胜的作用。

由于历代兵家的潜心研究及灵活运用，鬼谷子学派成了古代兵学中一个重要派别，在军事学术领域占有很重要的一席之地。

《鬼谷子》不仅仅是一部纵横家之书，一部外交家之书，一部兵书，同时它也是一部极富实用价值的商战之书。

中国古代有一个最著名的经商原则，即“将欲取之必先与之”，这个原则就来源于《鬼谷子》。

《鬼谷子-反应》中说：“欲闻其声反默，欲张反敛，欲高反下，欲取反与。”

其中的“欲取反与”就是“将欲取之，必先与之”之意。

《鬼谷子》一书中阐述的捭阖、反应、抵巇、内捷、飞箝、揣摩等方法均适用于经商活动。

这方面的研究，取得重大成果的首推日本人大桥武夫。

大桥武夫运用《鬼谷子》的谋略思想，结合个人的工作经验，写出了“企业家与人才”“企业破产的受害者”“股票老板的手腕”“卖书技巧”“钱与权的关系”“董事长的素质”“决断的十三项原则”等经商活动中的鬼谷术。

此书在政界、军界、企业界都有很大影响。

大桥武夫运用《鬼谷子》智谋阐述了经营管理的十二条法则。

一、开闭 大桥武夫所说的“开闭”，实际上就是《鬼谷子》所阐述的“捭阖”。

所谓“开”，就是“捭”，就是打开心扉发言，进而采取积极行动；所谓“闭”，就是“阖”，就是关闭心扉而沉默，退而停顿在消极行动上。

此外，把已经得到的东西加以消化变成自己的东西，或者拒绝对方的发言与游说，也都是属于“捭阖之术”。

每当一开一闭时，都要巧妙划分阴阳，必须善加策应而进行适当运用。

“开闭”就是发动与闭藏，顺应阴阳之理而行。

在商业战场上，假如遇到强硬对手，自己也要采取高姿态，以势压人；假如遇到软弱的对手，自己也要采取低姿态，以德服人。

总而言之，对付比自己经济势力弱小的采取和平手段；对付比自己经济势力强大的采取高压手段。

假如能做到这一点，凡是采取的行动，必然都能恰到好处，使弱小的与强大的经济势力都能为我所用，我始终处于主动地位，该进则进，该退则退，在商战中立于不败之地。

二、反应 先投石问路，看对方的反应如何，以便察悉对方的心思，从而制定战胜对方的策略。

在商业谈判中，可以先说出几句简短而恰到好处的话语，然后就默不作声，倾耳静听对方的反应。

万一对方先发言时，最好是静听对方勃然大怒时所提出的反对论调。

不论在哪种情况之下，话都不可以太长；因为话一太长，就容易使对方恢复冷静，而以虚伪的态度遮掩他的本意。

要特别注意的是，在商业谈判中，经由雄辩而使对方归于沉默并不算高明，也不可仰仗议论来尝试外交权术的成功，更不可不看对方的表情而滔滔不绝地高谈阔论，这样做不但说服不了别人，反而暴露了自己的弱点，给对方以可乘之机。

凡是那些取得重大成就风云一时的企业家，莫不是本着经商大原则来实行他的经营管理。

他们检讨过去的经验和历史，然后以历史的教训来处理现实问题，首先确定对方的情况，再来决定自

<<鬼谷子>>

己所应采取的行动。

这也就是所谓“温故而知新”，经由合理的状况判断再采取行动。

假如现在与将来的动静都可能发生问题，那就以相反的事实来寻求解决之法，也就是在反复中寻求解决之道乃是商战行家们的一贯做法，这是很值得刚入商道的人细细品味的。

首先我们来探讨“动静”问题。

对方的发言是“动”，我方的沉默就是“静”。

细听对方的发言，认真判断对方所要说的事情，假如对方的发言有不合理之处，自己可进行质问或提出反对意见，这时对方必然有所反应。

假如把这些和原理原则对照来看，就会明白对方的意思和对自己有如何的利害关系，这就是以无形无声之道(原理原则)来处理有形有声事物的方法。

其次再以用网捕兽为例，来进一步说明。

当猎人捕兽时，必然选择野兽经常出没的地方，然后再张网等待，除了放诱饵之外，还得投石追赶，一旦有落网的野兽，就立刻来猎捕。

在商业谈判中情况跟这一样，事先要有充分的准备，先投以相当于诱饵的话，目的在刺激对方发言，然后再抓住对方发言的要点，进而以某种尺度进行判断，如此就可以完全探知对方的意向和企图，只要做法适当，必然能让对方显露出真意。

三、内捷 大桥武夫对“内”的解释是“叙述自己的意见”；对“捷”的解释是“阴谋策划，”包括对上司的献策、对同僚的提案、对部下的指示。

在与对方讨论问题时最重要的就是简明扼要地阐自己的意见，而欲求对方接受你的意见，事先必须揣摩对方的心理，培养使对方能接受的良好气氛，当与对方要说的内容一致时，就要说出适当的话。

如果气氛紧张，那么就不要再讨论重要的话题，可以留待以后讨论。

如果觉得对方的经营观念跟自己的相差很远时，就要想方设法让对方的经营观念跟我方靠近，至少要让对方了解、赞成我方的经营观念，这样他便不会感到有大的冲突，有利于商业谈判的进行。

在一个商业组织里，对于“内捷”必须予以最大关心的，应该是推销员了。

一般情况下，推销员所要面对的是初次见面、特点各不相同的人。

这些人对于要求支付的行为拒绝表态那是理所当然的，这是在对对方的心理状态了解不清时，就要求对方做不愿做的事的缘故。

所谓“推销”，原本是指给顾客以利益的意思，理论上讲应该为顾客欣然接受才对，根本不会有吃亏上当的顾虑。

然而人人都有不愿花钱的本能，尤其是当怀疑对方是否欺骗自己的时候，这种不花钱的警戒心更是强烈。

所有这些都是推销的大障碍。

能否巧妙地攻破这些障碍，是决定一个推销员成败的关键所在。

人们常说：“推销员在推销商品之前，必须先推销自己”，这句话就充分显示了此中道理。

要想处理好顾客的拒绝本能问题，先要在顾客的心与自己的心之间搭建一座桥梁，这时最要紧的就是找出一个可以共同谈论的话题，投顾客之所好，使他(她)对自己逐渐产生好感，下一步就可以向他(她)推销商品了。

说到共同话题，最普通的当然就是先从天气和国内外重大新闻谈起。

如果想再进一步掌握顾客的心理，那就有谈论趣味问题的必要。

比如有关高尔夫、棒球、围棋、象棋、钓鱼、养鸟等，由于没有直接利害关系，任何人都可以不拘年纪、地位地侃侃而谈，而且丝毫不带商业气息。

一般人都喜欢吹牛，只要给他们长时间谈话的机会，就马上会从“沉默寡言”的人一变而放松警惕，彼此谈得融洽时，一座心桥就建立起来了。

如此“内捷”的工作就算圆满成功。

四、虚隙 事物都是按照一定规律运动的，如果能明白其中的道理，在情势转变之际，必能发现对手的虚隙。

<<鬼谷子>>

商战中，必须侦察这种虚隙——弱点，而且要在虚隙萌芽时侦察。

而把握这种虚隙更为重要，不能在没有虚隙时强行进击，有虚隙而不果断与之一搏，将是最大失策。

侦知虚隙的方法千变万化，要配合现实情况而加以巧妙运用。

天地运行，变化无已，必然产生虚隙，何况人事！

可以用“开闭”之理(第一章)阐明显隙，以此为基础行使虚隙之法。

一个成功的企业家总是效法天地，其虚隙的用法没有不适当的。

如果对手尚无虚隙可乘，我方就不要轻举妄动，必须“深隐待时”；相反，一旦对手出现了漏洞，我方必须周密谋划，出奇制胜。

五、飞箝 让别人说话，但又控制其说话，这就是“飞箝”。

所谓“飞”，即让其自由发挥；所谓“箝”即钳制其口。

在商业谈判时，不要一味驳斥对方，该赞扬对方的名誉和成就时，就必须赞扬，这样可诱导对方发言。

只要引起对方发言的兴趣，就可以了解其意向，这样才可能真正说服他。

但是也不能任由对方滔滔不绝地讲下去，也不可过分恭维。

要掌握主动，有时让他说，有时又要压制话头；有时不妨把他抬举得高一点，有时却又要把他贬损得低一点。

这样才能完全了解其的真意，完全按照自己的意志牵着对方的鼻子走。

总而言之，方法手段看具体情况灵活运用，然而切不可忘了己方谈判的目的——为己方获取最大的商业利益。

六、忤合 经过反复试验，然后再作出决定。

所谓“忤”就是离反，所谓“合”就是合拢，而“忤合”就是“去就”的意思。

当人与人之间结合时，不论结合这件事本身是好是坏，或者是否能结合，假如有必要从各方面进行检讨的话，就要以事实做实验之后再作决定。

就以伊尹为例来说，他为了决定在相对立的商汤王与夏桀王之间，究竟应忠于那一位王而慎重检讨。

经过五次忠于汤王，五次背叛汤王；五次忠于桀王，五次背叛桀王之后，才下定决心辅佐汤王。

一 美国一些的企业骨干，一旦被其他公司当作人才挖去的话，就会成为以前商业劲敌公司的总经理，这虽然说是常遭人唾骂的不义行为，但是被挖去的本人却常以此自夸。

甚至就连一般公司职员的一个公司尽忠职守，也不是为了能在该公司创下可以提高职位的业绩，而是希望有一天能侥幸被其他公司挖去而拿高薪，这简直令人有“鬼谷子的忤合之术正在这里上演”之感。

以“终身雇用”和“年功序列”为基础的日本企业，从来没有发生上面的情况，不过，今后是否也不会发生，却不得而知。

由于技术革新或采用新企业规则，光是重用现任公司职员已解决不了问题，理所当然的就要从公司外面网罗精于新技术的人才，有些做得更彻底，把这些新人才集中在一起，另外成立一个新公司。

这样一来，与传统不同的人才流失现象就会更加严重。

仰仗这些新技术工作的人，为了决定自己的出路和去就等问题，当然更有慎重判断状况的必要，这时就必须考虑到“忤合之术”。

然而就日本人的观念而言，像伊尹和吕尚那种五进五出和三进三出反复去就的人并不值得信赖，因此有关具体实行方法，还需要由日本人自己来决定。

在日本桥一带的工厂老板之间，流行一句这样的话：“要想真正能稳住一个员工，必须经过三进三出。”

当一个员工认为现在的工作不理想时，为了找一个更好的工作就离开现在的公司；然而，实际上他找不到更为理想的工作，因而经过一番挫折，就又回到原来的公司；可是不久又对工作发生厌倦而离职。

如此进进出出，要三次对老板表示歉意，最后终于恍然大悟，认为除了这家公司之外别无谋生之途，于是就静下心来在这家公司好好工作，这也等于是很自然地在进行“忤合之术”。

<<鬼谷子>>

七、揣情 根据实际情况进行判断。

所谓“揣”就是推测，也就是设身处地站在对方的立场上观察思考，然后根据种种迹象猜测对方的心态。

在经济运营中，我们不但要揣竞争对手之情，更要揣市场之情，只有市场之情揣正确了，我们的产品定位、市场运营策略才有可能正确。

揣情不能空想，切忌闭门思考，它应是在周密的市场调研基础上进行的合乎逻辑的推理。

在制订商业计划时要仔细权衡，在商业谈判时要细心揣摩，状况判断一定要依据事实，必须按照详细而又合理的原则进行商业活动。

八、摩意 “摩”，就像是拳击比赛时所说的“猛碰”。

在拳击比赛时，从四面八方连续冲拳，以便观察对方的反应，判断对方的意向和力量，最后才准备进行决战。

“摩”与“揣”不同。

“揣”是直接逼近对方的心，而“摩”却是冲刺，即刺激对方的身体，以便使对方的心有所反应，可以说是实行揣的前提。

“摩”的诀窍在于适时刺中要害，用小力量使对方产生强大反应。

需要注意的是，在商战中，摩并非以我们的行动为主，而是以对方的反应为主。

施术的虽然是我方，然而因诱导而采取行动的却是对方，并且还要让对方有所行动才有可能取得成功，如果对方没有反应就不会取得任何效果。

九、量权 以合乎情理的方法确定对方的才干与思想，以及事物的利害与优劣，进而根据这些确定对方的优缺点，最后以我们的优势力量攻击对方的劣势，而避其优势，必能取得商战的胜利。

俗话说“见人说法”，无论是游说还是计谋，都要根据对方的具体情况而采取不同的方法。

任何竞争对手都有缺点，只要针对对手的缺点进行谋划，就必然能马到成功。

亿万富翁看重权势与名誉，手握重权的人看重金钱，好色的人必然难过美人关，办事认真负责的人难免对部属苛刻：……。

总而言之，要准确判断对方的个性，然后以优势的力量加以制服。

在商业活动中，临机应变也是非常重要的。

语言有很多种类，事情有很多变化，即使从早到晚说个不停，也不一定能打动对方，所以不能随便乱说一气。

听贵聪，知贵明，词贵奇，要一击而中，不要无的放矢。

十、谋划 谋与权有关，因此通常都是“权谋”合用。

谋是“计划、方法、手段”，其宗旨与量权相同，都是在进行谈判时采取适当手段了解对方情况，就是鬼谷子所说的“得其所因以求其情”的意思。

谋划必须暗中进行，不能明目张胆。

要在洞悉对方心境的情况下制定我方策略，以正惑敌，以奇制胜。

一道墙再坚固，只要有了一点点裂痕，过不了多久就会从这个裂痕开始崩毁；木材往往会从瘤节处折断；其道理也在于此。

同样，无论任何事情都有原因，找出原因，然后据此谋划，才有成功的可能。

十一、决断 “准备决心，下定决心，实施决心”，这是兵法和战略战术关键所在。

经营是实施决心的过程，董事长和各级干部是决心的关键。

在下决心时，最大的障碍就是受到事物的迷惑。

一旦判断失误，下错决心，就会招来惨重损失。

往往有这样的情况：如果往右进，利虽然大，却有危险；往左进，虽然其利甚小，却很安全。

所以下决心前必须对敌我双方情况摸准摸透，权衡利弊轻重，一旦下定决心，就要坚决实施，不能轻易改变。

危难往往是机会，所以当身处危难环境之中时，不要恐惧，要敢于向危难挑战，更不要逃避，只要你状况判断准确，计划周密，操作能落到实处，就一定能战胜眼前的危难走向成功。

在商战中，你应该掌握主动权，先发制人。

<<鬼谷子>>

牵着对手的鼻子跟着自己的步调走。

不要怕劳累、繁琐，要经常搞市场调查，以便为下决心提供准确的情报。

当然，情报资料的准确度也只是相对而言，实际上有四分之三的情报都不确实，但这无需担心，因为四分之三就说明有人为因素在。

如全部情报确实无误，什么事都可用电脑操作了。

在下决心时，首先要计算，然后再超越。

要把握大的方向和要点。

通常我们遇事迟迟下不了决心，是因为觉得怎么做都行，或怎么做都不合适。

如果利益差别悬殊，那就不会产生迷惑了。

假如想要制定一个没有缺点的策略，那是很费时费力的，而我们要寻找的是缺点最少的策略。

所以最高明的策略是取长补短所完成的第二善策，尽管它不完美，却便于实施。

如果不能压服对手就要拉拢，要有返回原地的勇气。

当按计划进行会遭遇失败时，要马上迷途知返，另觅善策。

另外，下决心还必须考虑到上司的命令，虽然“将在外，君令有所不受”，但大的原则绝对不能违反。

十二、符言 作为一个高明的企业领导人，要努力做到“安徐正静”，才能彻底掌握组织大权，然后将权力运用到整个组织之中去。

企业领导者为了作出“白就是白，黑就是黑”的正确判断，要使头脑像白纸一样纯正，使心情保持平和稳定，切忌先入为主及感情用事。

高明的企业领导人首先要给自己定位准确，给整个公司、下属也有一个准确的定位；他必须明达，善于听取忠言，赏罚分明，还要善于提出问题，解决问题；他必须善于察知事物发生发展的原因，针对原因周密策划，并与部属仔细参研，这样他不用求名，名自然会反过来追求他。

综上所述，可以看出《鬼谷子》一书所揭示的智谋权术的各类表现形式，其历史意义相当深远，其实用价值极其重大。

当今时代，商战波诡云谲，激烈残酷，虽不能说是绝后，但肯定是空前。

在这空前复杂尖锐的竞争中，成败的关键取决于智慧，而不是取决于资金或其他条件。

我们今天研读《鬼谷子》，取其精华，去其糟粕，对于增加我们的智慧，指导我们的商业行为，无疑是大有裨益的。

但因本书褒贬悬殊，仍请读者在使用本书时注意审慎分析。

<<鬼谷子>>

内容概要

《鬼谷子（典藏版）》一书是其后学者根据其言论整理而成，被完整地保留在道家的经典《道藏》中。

内容十分丰富，涉及政治、军事、外交、商场等领域，主要讲述有关谋略的理论。

此版本为全译本，并且装帧精美适合收藏！

<<鬼谷子>>

作者简介

鬼谷子，姓王名诩(或利)，又名王禅,号玄微子，春秋时卫国朝歌人。常入云梦山采药修道。因隐居周阳城清溪之鬼谷，故自称鬼谷先生。

<<鬼谷子>>

书籍目录

第一篇 捭阖术

- 第一章 阴阳相契，刚柔相济
- 第二章 任人唯贤，度量其智谋与能力
- 第三章 凡事要有周密的规划
- 第四章 捭阖有度，善始善终
- 第五章 从阴阳两方面去理解开放和封闭的规律

第二篇 反应术

- 第一章 以史为鉴，在实践中完善自我
- 第二章 听其言辞，洞察对方的真实意图
- 第三章 随机应变，欲擒故纵
- 第四章 了解自己，才能更好地了解对方

第三篇 内捷术

- 第一章 说服别人之前要辨明得失
- 第二章 给领导提意见要把握时机
- 第三章 探明详情，做到有的放矢
- 第四章 有先见之明，善于急流勇退

第四篇 抵巇术

- 第一章 抵巇术的原理
- 第二章 抵巇术是预见危机的方法
- 第三章 灵活运用抵巇术，以防止事态恶化
- 第四章 抵巇术是符合自然规律的圣人之道

第五篇 飞箝术

- 第一章 运用飞箝术，招贤纳士
- 第二章 以“飞”与“箝”之术，发掘人才
- 第三章 飞箝术的灵活应用
- 第四章 以假求真，以虚求实

第六篇 忤合术

- 第一章 化不利为有利，变被动为主动
- 第二章 运用忤合术的前提
- 第三章 忤合术的规律

第七篇 揣摩术

- 第一章 揣摩对方的心理，加大刺激的力度
- 第二章 察言观色，了解对方隐藏的意图
- 第三章 避其所短，扬其所长
- 第四章 深谋远虑，选择时机

第八篇 摩意术

- 第一章 揣摩对方的真实目的
- 第二章 谋之于阴，出奇制胜
- 第三章 摩意术成功运用需要掌握正确的方法
- 第四章 摩意术实施的规律与技巧

第九篇 权术

- 第一章 对语言进行修饰更容易被对方认可
- 第二章 耳、目、口要相互协调
- 第三章 说话要注意避免犯忌讳
- 第四章 利用他人的长处，弥补自身的不足

<<鬼谷子>>

- 第五章 言辞——最宝贵的是出奇制胜
- 第六章 衡量各种力量的轻重缓急
- 第十篇 谋术
 - 第一章 筹划计谋都要遵循一定的法则
 - 第二章 仁者、勇士、智者，世间三才
 - 第三章 计谋运用的技巧
 - 第四章 隐而不露是一种谋略
- 第十一篇 决 术
 - 第一章 通过事物变化来制定对策
 - 第二章 借鉴往事，研究现状，预测未来
- 第十二篇 符 言
 - 第一章 宽以待人，建立良好的人际关系
 - 第二章 擦亮眼睛，透过表面看实质
 - 第三章 虚怀若谷，听取他人意见
 - 第四章 赏罚分明，言必信，行必果
 - 第五章 实践出真知，不耻下问
 - 第六章 遵循规律就可以达到心想事成的目的
 - 第七章 养成办事考虑周全的好习惯
 - 第八章 洞悉对方的弦外之音
 - 第九章 严以律己，名副其实
- 第十三篇 本经阴符七篇
 - 第一章 盛神法五龙
 - 第二章 养志法灵龟
 - 第三章 实意法腾蛇
 - 第四章 分威法伏熊
 - 第五章 散势法鸷鸟
 - 第六章 转圆法猛兽
 - 第七章 损兑法灵蓍

<<鬼谷子>>

章节摘录

版权页：许允提拔同乡，是根据魏国的荐举制度。

不管此举妥不妥当，它都合乎皇帝认可的“理”。

许允的妻子深知跟皇帝打交道，难于求情，却可以争理，于是叮嘱许允以“举尔所知”和用人称职之“理”，来抵消提拔同乡、结党营私之嫌。

这可以说是善于根据说话对象的身份来选择说话内容的绝好例子。

南齐的徐文远也是这样一个人。

徐文远是名门之后，他幼年跟随父亲被抓到了长安，那时候生活十分困难，难以自给。

他勤奋好学，通读经书，后来官居隋朝的国子博士，越王杨侗还请他担任祭酒一职。

隋朝末年，洛阳一带发生了饥荒，徐文远只好外出打柴维持生计，凑巧碰上李密，于是被李密请进了自己的军队。

李密曾是徐文远的学生，他请徐文远坐在朝南的上座，自己则率领手下兵士向他参拜行礼，请求他为自己效力。

徐文远对李密说：“如果将军你决心效仿伊尹、霍光，在危险之际辅佐皇室，那我虽然年迈，仍然希望能为你尽心尽力。

但如果你要学王莽、董卓，在皇室遭遇危难的时刻，趁机篡位夺权，那我这个年迈体衰之人就不能帮你什么了。

”李密答谢说：“我敬听您的教诲。

”后来李密战败，徐文远归属了王世充。

王世充也曾是徐文远的学生，他见到徐文远十分高兴，赐给他锦衣玉食。

徐文远每次见到王世充，总要十分谦恭地对他行礼。

有人问他：“听说您对李密十分倨傲，但却对王世充恭敬万分，这是为什么呢？”

”徐文远回答说：“李密是个谦谦君子，所以像邴生对待刘邦那样用狂傲的方式对待他，他也能够接受；王世充却是个阴险小人，即使是老朋友也可能会被杀死，所以我必须小心谨慎地与他相处。

我察看时机而采取相应的对策，难道不应该如此吗？”

”等到王世充也归顺唐朝后，徐文远又被任命为国子博士，很受唐太宗李世民的重用。

<<鬼谷子>>

编辑推荐

《鬼谷子》由中国画报出版社出版。

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>