

<<鬼谷子的谋略之道>>

图书基本信息

书名：<<鬼谷子的谋略之道>>

13位ISBN编号：9787515700465

10位ISBN编号：7515700467

出版时间：2012-3

出版时间：海潮出版社

作者：王贵水

页数：288

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>

<<鬼谷子的谋略之道>>

前言

中华民族历史悠久、文化灿烂，在宝贵的文化遗产中，古代兵书是其重要的组成部分。我国古代兵书的种类繁多，内容包括战史、谋略、阵法、阵图、军制、兵策、天象地候、疆防、将帅、后勤等等。

古代兵书除兵家专著外，还散见于历代王朝的政书、史料中的军事部分，文史家论兵等大量军事学资料。

中国兵书，虽然卷帙浩繁，但在流传中也多有散失。除战乱兵荒外，一个重要的原因，就是统治者焚毁兵书，不准民间随意抄藏。

纵观历史，在古代文化经典中，凝聚人类韬略最丰富、最集中的著作就是兵书。

古代兵书在人类文明发达、社会进步的现代，仍具耀眼的异彩。

为了当代大众的需要，不少有心人选取了中国古代兵书精华，奉献于读者，让人们从千百年来人类生死搏杀的经验中，开悟智谋。

中国传统兵法著述，粗略统计约有1300余种，但世传者仅有200多种，而其中称得上精品的却为数不多。

《鬼谷子》便是这少数精品之一。

《鬼谷子》本来不是兵家专著，而是纵横家理论争鸣的著作。

然而，自古以来，非兵者论兵，已是常事，所以纵横家的祖师——鬼谷子，也在纵横术中论及兵法，因此，《鬼谷子》也列入兵法名著之中。

鬼谷子在中国文化史上是一个充满神秘色彩的人物，是我国战国时代纵横家的鼻祖，他的学生苏秦、张仪，曾以合纵连横之策游说各国诸侯，并以此决定了秦与六国对峙及由秦统一中国的政治局势。相传著名兵法家孙臆和战国名将庞涓也是他的学生。

关于鬼谷子的身世，说法不一。

最早记载鬼谷子的是司马迁的《史记》。

《史记·苏秦列传》中说：“苏秦者，东周洛阳人也。

东事师于齐，而习之于鬼谷先生。

”《史记·张仪列传》也有记载：“张仪者，魏人也。

始尝与苏秦俱事鬼谷先生。

”而乐壹在注《鬼谷子》一书时却说：“苏秦欲神秘其道，故假名鬼谷。

”提出鬼谷先生是苏秦特意造出的，借以抬高自己的身份，其实并无鬼谷其人。

与学者的观点不同，道教则以自己的神秘方式，将鬼谷子纳入道教神仙谱系，认为鬼谷先生曾在人间活了百尔岁，而后不知去向。

道教把鬼谷先生称为“古之真仙也”，所以《鬼谷子》一书完整地保留在道家的经典《道藏》中。

那么，鬼谷子究竟是何许人？

从《史记》记载中考察，鬼谷子确有其人，生活在公元前2世纪，姓王名栩，自号鬼谷子，曾教出苏秦、张仪、孙臆、庞涓等著名政治家、军事家，是当时的知名人士。

但他不愿为官，过着隐居生活，所以他的详情不为世人所知。

《鬼谷子》一书，内容主要是大量的谋略术，与军事相关，涉及大量的军事气象学、军事心理学，以及布阵法等，所以称为兵法。

然而，作为游说诸侯的纵横术，是《鬼谷子》一书的主体内容。

在谋略大众化的现代，《鬼谷子》便以其独特的谋略风采，格外受到人们的重视。

在现代生活中，人们不仅借鉴其兵谋策略、外交策略、政治策略，而且将其谋略思想广泛应用于经济活动之中，用经营谋略在激烈的竞争中取胜。

《鬼谷子》虽然是古代兵书精品，但它毕竟年代久远，文字和内容深奥，现代人阅读相当困难。我们竭尽全力。

把《鬼谷子的谋略之道》奉献给广大读者，为弘扬中华文化尽一点绵薄之力。

<<鬼谷子的谋略之道>>

<<鬼谷子的谋略之道>>

内容概要

本书内容主要是大量的谋略术，与军事相关，涉及大量的军事气象学、军事心理学，以及布阵法等，所以称为兵法。

纵横术是《鬼谷子》一书的主体内容。

《鬼谷子的谋略之道》内容着重阐释鬼谷子思想中的谋略部分。

<<鬼谷子的谋略之道>>

书籍目录

前言

捭阖第一 学会开放与收缩

原文

译文

应用事例

司马懿“装痴卖傻”夺大权

适时收敛自己的锋芒

楚庄王三年不鸣一鸣惊人

得意不要忘形，谦虚赢到最后

未雨绸缪不时地给“冷庙”烧烧香

水墨留白，做事留给人想象的空间

冒顿单于大智若愚破东胡

进退得宜，说话要讲究分寸

反应第二 回环反复的应对策略

原文

译文

应用事例

在低调中完美自己

凡事都要留一手

选准了目标，成功了一半

人弃我取，反向思维的妙用

放弃银子，是为了换回钻石

学会与领导相处的艺术

妙法脱身“金蝉脱壳”

以退为进，曲线成事

史玉柱的“点、线、面”双赢策略

欲擒故纵看清本质

内键第三 审时度势的建言之道

原文

译文

应用事例

坚定但委婉地向领导进言

为公司保密，为自己保前途

东汉贾诩乱世中审时度势

巧妙说圆场话

用好奇心秒占市场

巧言劝走饶舌常客

精彩地说出善意的谎言

重视包装独到树立品牌形象

抓住对方的性情，顺“藤”说话

抵戏第四 见微知著，防患于未然

原文

译文

应用事例

反叛之将焉知不会再叛

<<鬼谷子的谋略之道>>

遵守诺言但不轻易许诺

藤田田先见之明拯救麦当劳

积极思考，以小见大

寻找共同点，打通人脉

细节决定成败

谨慎分析巧得结果

子产三思后行为国避祸

谢瑞麟从缺陷和问题中寻找突破口

飞箝第五 因人而异，各个击破

原文

译文

应用事例

拿来主义，站在别人的肩膀上更进一步

齐桓公不拘一格用人才

迂回婉转，步步深入的营销之术

柔弱胜刚强，先弱则后强

甘茂步步为营巧谏秦武王

攻心为上，攻城为下

从“不完美”中寻找突破点

谈谈对方得意的事情

忤合第六 知己知彼，掌握主动权

原文

译文

应用事例

李嘉诚任人唯才建大业

善于听清弦外之音

办公桌上的心理战

叶落知秋，未雨绸缪

做事有分寸，交友要慎重

看到别人看不到的机会

抢先开口巧妙拒绝

目光远大，弗里德里克创造冷饮奇迹

先发制人巧占先机

揣摩第七 察言观色审时度势

原文

译文

应用事例

陈军巧答上级问顺利晋升

眼力就是谋略

审时度势，发现你身边的宝藏

练就敏锐的观察力

做事要洞察“先机”

看到别人看不到的希望

汪经理奇特而有效的用人之道

摩篇第八 日积跬步，暗度陈仓

原文

译文

<<鬼谷子的谋略之道>>

应用事例

真正了解上级的真实意图

楚军心浮气躁验证骄兵必败

总监顺应上级心意达目的

持之以恒才能气定神闲笑到最后

用迂回战术向上司表达见解

虚晃烟雾陈霖岩攻心为上

瞒天过海，诸葛亮妙计收姜维

做事不要在乎眼前亏

权篇第九 不同对象，不同手笔

原文

译文

应用事例

采纳冷热水效应，上下两级齐收益

老师循序渐进成功教导学生

人尽其才，书生陆贾建奇功

用他人之长做大事

给对手留面子，给自己留退路

看透本质，反其道而行之

谋篇第十 谋大事，出奇制胜

原文

译文

应用事例

绝妙的宣传是成功的助推器

韩信声东击西出奇制胜

妙释“丰”字解疑难

改变思维定势，把危机化成转机

与众不同，善于“反弹琵琶”

谈判中直陈利弊，巧妙获胜

决篇第十一 满足对方，达己目的

原文

译文

应用事例

旅人借助“石头汤”成功避寒

把赞扬与欣赏当作做事的阶梯

别把做事的希望放在别人身上

拿破仑妙语成功激将

顺民心、达民意有效实施相关政策

郑板桥以“仿古肉”击仿古癖

符言第十二 耳聪目明讷言的贵者之范

原文

译文

应用事例

了解真实情况解决实际问题

韦尔奇集思广益，成功挽救通用电气

<<鬼谷子的谋略之道>>

章节摘录

版权页： 纵观历史，可以看出圣人生活在世界上，必然会成为芸芸众生的先导。圣人们通过观察阴阳两极的变化来对事物作出判断，并进一步了解事物生存和死亡的方式。计算和预测事物的发生过程，通晓人们思想变化的关键，揭示事物变化的预兆，从而把握事物发展变化的关键。

所以，圣人在人世间的的作用始终如一。

事物的变化是无穷无尽的，然而都各有自己的本职特点；或者归阴，或者属阳；或者柔弱，或者刚强；或者开放，或者封闭；或者松弛，或者紧张。

因此，圣人要始终把握事物发展变化的关键所在，度量对方的智谋，估量对方的能力，再比较技巧方面的长处和短处。

至于贤良和宵小，智慧和愚蠢，勇敢和怯懦，都是有区别的。

所有这些，可以开放，也可以封闭；可能进升，也可以倒退；可以去轻视，也可以被敬重，要靠无为之术来掌握。

考察对方的虚实，通过对对方爱好和欲望的分析来判断对方的志向和意愿。

适当贬抑对方所说的话，当对方放开以后再反复考察，以便探察到真实，切实把握对方言行的宗旨，让对方先封闭而后开放，这样更能抓住有利时机。

或者开放，使之显现；或者封闭，使之隐藏。

开放使其显现，可以归因为情趣相同；封闭使之隐藏，是因为诚意不一样。

要区分什么可行、什么不可行，就要把那些计谋研究明白，计谋有与自己不相同也有相同的，必须有主见，并区别对待，也要注意跟踪对方的思想波动。

如果要开放，最重要的是思维缜密；如果要封闭，最重要的是嘴巴要严。

由此可见周全与保密的重要，应当慎重地遵循这些规律。

让对方开放，是为了识破对方真情；让对方封闭，是为了坚定对方的诚心。

所有这些都是为了使对方的实力和计谋彻底显露出来，这样才能探测出对方的程度和数量。

圣人会因此用心思索，假如不能探测出对方的程度和数量，圣人会为此而认为自己封闭，或者是通过封闭来自我约束；或者是通过封闭使别人被迫离开。

开放和封闭是各种事物发展变化的普遍规律。

开放和封闭都是为了使事物内部对立的各个方面发生变化，通过一年四季的开始和终结使万物发展变化。

不论是纵横，还是离开、归复、反抗，都必须通过开放或封闭来实现。

开放和封闭是万物运行规律的一种体现，是游说活动的一种形态。

人们必须首先慎重地考察这种变化。

口是心灵的门面和窗户，心灵是精神的主宰。

意志、情欲、思想和智谋都要由这个门窗出入。

因此，用开放和封闭来把守这个关口，以控制出入。

所谓“捭之”，就是开放、发言、公开；所谓“阖之”，就是封闭、沉默、隐藏。

阴阳两方相谐调，开放与封闭才以有度，才能善始善终。

所以说长生、安乐、富贵、尊荣、名声、爱好、财富、自得、情欲等，属于阳的一类事物，叫做“开始”。

而死亡、忧患、贫贱、羞辱、毁灭、损伤、失意、灾害、受刑、诛罚等，属于阴的一类事物，叫作“终结”。

凡是遵循“阳道”的一派，都可以称为“开始”，他们以谈论“善”来开始游说；凡是那此遵循“阴道”的一派，都可以称为“终结”，他们以谈论“恶”来终止施展计谋。

运用开放和封闭的规律都要从阴阳两方面来检验。

因此。

一般会从阳的方面来游说的人以崇高的待遇，而给从阴的方面来游说的人以低级的待遇。

<<鬼谷子的谋略之道>>

用低级的来求索微小，以崇高来索取博大。

由此看来，没有什么不能出去，没有什么不能进来，没有什么办不成的。

用这个道理，可以说服人，可以说服小家，可以说服国家，可以说服天下。

要做小事的时候没有“内”的界限；要做大事的时候没有“外”有疆界。

所有的损害和增益，远离和接近，背叛和归从等等行为，都是运用阴、阳的变化来实行的。

阳的方面，运动前进；阴的方面，静止、隐匿。

阳的方面，活动明显；阴的方面，随行潜入。

阳的方面，环行于绪和开端；阴的方面，到了极点明显就反归为阳。

<<鬼谷子的谋略之道>>

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>