

## 图书基本信息

书名：《读透》

13位ISBN编号：9787506491846

10位ISBN编号：7506491842

出版社：王光普 中国纺织出版社 (2013-03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以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

## 前言

前言中华民族有着五千年的悠久历史，为我们后人积淀下了博大精深而又独具魅力的中华文化。在历史的长河里，有太多的文化和智慧，需要我们后人努力学习和汲取。国学是代表中华民族智慧结晶的最高学问，也是产生民族向心力和人文精神的原始动力。国学包括经史子集、十家九流，是以先秦经典及诸子之学为根本，涵盖两汉经学、魏晋玄学、隋唐佛学、宋明理学和同时期的汉赋、六朝骈文、唐宋诗词、元曲和明清小说等一套完整的文化和学术体系。它铸就了我们中华民族的品质，书写了灿烂辉煌的历史，更集中体现了我们炎黄子孙的道德规范、价值取向和行为准则，是我们民族特有的传统文化。学习它，继承它，发展它，是我们华夏子孙需要终身奋斗的事情。学习国学，能够丰富我们的知识，开拓我们的视野，活跃我们的思维，净化我们的心灵。小到为人处世，大到齐家治国，都可以从中获得启迪和教育。所以，我们需要心怀憧憬，满怀热情地去接近国学，学习国学，体悟国学。并且要学以致用，用它来指导我们的现实生活。为此，我们专门编写了这套“读透经典系列丛书”，本套国学图书本着这样的目的和宗旨，在结合现实生活 and 现代观点的基础上，对国学经典进行了新的诠释和解读。以可读性为支撑，文采不减，而故事性更强；以实用性为目的，新增了说理和现实指导，突出其现实意义，使国学更加贴近生活，通俗易懂，让读者真正能够看透、吃透、理解透，不仅读到国学智慧，更加看透现实生活。中国历史上有很多智者和圣人，而他们留下的思想巨著千百年来也一直闪耀着智慧的光彩，供我们后人不断地学习和借鉴。《鬼谷子》一书就是后世学者根据鬼谷先生的言论整理而成。作为一本谋略书，《鬼谷子》全书共分为十二篇，分别为：捭阖术、反应术、内揵术、抵巇术、飞箝术、忤合术、揣摩术、摩术、权术、谋术、决术、符言术。其内容十分丰富，涉及政治、军事、外交等各个领域，主要讲述有关谋略的理论。而其作者鬼谷子，原名王诤，又名王禅，因隐居清溪之鬼谷，故自称鬼谷先生。鬼谷子是春秋战国时期著名的思想家、谋略家，兵家、教育家，是纵横家的鼻祖，是中国历史上一位极具神秘色彩的人物，被誉为千古奇人，长于持身养性，精于心理揣摩，深明刚柔之势，通晓纵横捭阖之术，独具通天之智。他的弟子有兵家：孙臆、庞涓；纵横家：苏秦、张仪。春秋战国时期的人。当今社会，人才竞争激烈，想要在竞争中抢占先机，获取胜利，智谋的应用就显得尤为重要。《鬼谷子》作为一种谋略书，越来越受到人们的关注与推崇。在现代生活中，人们不仅借鉴其游说之术、用人之术、为人处世的方法等，而且将其智谋、思想应用于职场与商战之中，对人们的工作、生活起到很重要的指导作用。《鬼谷子》的谋略近些年来，不仅在中国受到重视，而且在世界的舞台上也享有很高的声誉。伴随着鬼谷子的智谋在现实生活中的广泛应用，必将使鬼谷术的智谋发扬光大，作为中华民族文化中的一朵鲜花散发独有的芳香。本书在编写的过程中多方借鉴，力图将《鬼谷子》的原著以最准确全面、通俗易懂的形式呈现给读者。为了将鬼谷子的谋略思想进行透彻的剖析与阐释，编者做出了很大的努力。愿读者在读过此书之后，能够有所收获、有所领悟。编著者2013年1月

## 作者简介

王光普，清华大学硕士毕业，后到日本留学三年，回国后，在某外企担任人事部门经理职务，拥有丰富的管理和培训经验。其个人对国学经典情有独钟且颇有研究，并积极致力于中国传统文化的宣扬和传播工作。

## 书籍目录

第一篇 捭阖术“捭”意为开启，“阖”意为闭藏，“捭阖”即为开合的意思。鬼谷子认为：“捭阖之术”是世间万物发展变化的普遍规律，是解决一切矛盾的金钥匙。策略一：察言观色，巧妙应对 006策略二：审时度势，抓住机遇 011策略三：明辨阴阳，知人御人 017第二篇 反应术“反”指反观，“应”指应和，“反应术”是指站在与自己相反的立场或角度，来思考问题、观察对方，以便更好地掌握对方的心理，制订出行之有效的应对策略。策略一：运用钓术，引人上钩 028策略二：欲高先下，欲取先与 032策略三：知己知彼，百战不殆 036第三篇 内揵术“内”就是猜度出君主的心思，顺从君主的心意，投其所好，拉近关系。“揵”是设法进献自己的计谋。“内揵术”是讲大臣如何向君主，下级如何对上级进行游说、进谏献策、拉近关系。策略一：顺势而为，因势利导 045策略二：投其心意，得己所欲 049策略三：因情制变，进退自如 054第四篇 抵巇术“抵”意为弥补，“巇”意为缝隙。“抵巇术”意在告诉人们，当事物出现小的缝隙时要及时进行弥补。小的缝隙，如果任其发展就会成为大的缝隙，那就难以补救了。策略一：防微杜渐，亡羊补牢 062策略二：利用其隙，巧施离间 069策略三：乘隙出击，事半功倍 074第五篇 飞箝术“飞”是赞扬，夸奖的意思。“箝”是箝制，掌握的意思。“飞箝术”是指用夸奖、赞扬的方式鼓励对方放纵自己的言辞或行动，从而获得对方的信任，套住对方，加以引导，使对方按照自己的思路思考或行事。策略一：诱其畅言，驾驭其辞 082策略二：知人容人，以情制人 088策略三：名为施恩，实为箝制 095第六篇 忤合术“忤”是忤逆、背反的意思。“合”是顺从、趋合的意思。“忤合术”主要讲的是一个人在面对事情时，何时该“忤逆”，何时该“背反”，怎样让两者灵活地转换运用，以处理生活中出现的各种问题。策略一：紧跟形势，决定忤合 104策略二：忤合因化，计不两忠 110策略三：穷尽世理，运筹帷幄 117第七篇 揣摩术“揣”就是揣测，揣度。“揣摩”其实就是“揣情术”，揣测对方的心理，探知对方的实情，预知事情的发展。策略一：揣其心理，先事而知 126策略二：揣其形势，先事而为 131策略三：揣其形色，见机行事 138第八篇 摩术“摩”意为揣摩，推测。“摩术”是“揣摩”的续篇，所以“揣摩”与“摩术”合在一起就是“揣摩术”，简单地说就是揣情摩意的一种智谋。策略一：揣情摩意，巧解难题 149策略二：谋事于阴，成事于阳 154策略三：计谋暗施，神鬼不知 158第九篇 权术“权”指权衡，“权术”是指权衡言辞的利弊得失的方法。本篇主要是讲一个人在进行游说时，应该如何因人而异、随机应变地选择语言应对。策略一：因人施言，贵在权变 169策略二：言谈之道，贵在巧妙 175策略三：众口铄金，积毁销骨 181第十篇 谋术“谋”意为谋划。“权”与“谋”是连在一起的，“权谋”是权衡谋略之后，施行计策之意。策略一：百事一道，谋贵在奇 192策略二：因人施计，巧施谋略 197策略三：计用于隐，谋贵在秘 203第十一篇 决术“决”的意思是决定、决断。“决术”是人们在面对事情或问题时，决定计谋或策略时的一门学问，掌握这门学问对一个人做事取得成功有很大的帮助。策略一：行事果敢，当断则断 211策略二：决断双赢，行之必胜 216策略三：临危不乱，正确决断 222第十二篇 符言术“符”指符节，是古代朝廷传达命令或调兵将用的凭证，双方各执一半，以验真假。“符言”是指言语与事实像符节一样契合。策略一：明察秋毫，通达事理 233策略二：多方发问，从谏如流 238策略三：赏罚分明，言出必行 244附录一 本经阴符七篇盛神 254养志 255实意 256分威 256散势 257转圆 258损兑 259持枢 259中经 260附录二 陶弘景注《鬼谷子》捭阖第一 266反应第二 268内揵第三 269抵巇第四 270飞箝第五 271忤合第六 273揣摩第七 274摩篇第八 274权篇第九 276谋篇第十 277决篇第十一 279符言第十二 280盛神 281养志 282实意 283分威 284散势 284转圆 284损兑 285持枢 286中经 286

## 章节摘录

第一篇 捭阖术 “捭”意为开启，“阖”意为闭藏，“捭阖”即为开合的意思。鬼谷子认为：“捭阖之术”是世间万物发展变化的普遍规律，是解决一切矛盾的金钥匙。本篇概要“捭”意为开启，“阖”意为闭藏，“捭阖”即为开合的意思。鬼谷子认为：“捭阖之术”是世间万物发展变化的普遍规律，是解决一切矛盾的金钥匙。本篇着重告诉人们：第一，要善于根据对象、时机、场合的不同，调整谈话的内容和方法。适时地敞开心扉，坦诚直言。适时地暗藏不露，沉默不语。第二，当外部环境或条件有利于自身的发展时，要主动出击，获得成功。当环境或条件不利于自身的发展时，要隐藏自己的实力，卧薪尝胆，蓄积力量，等待有利时机。第三，捭阖术，可以用“阳”“阴”两方面内容的恰当使用来加以表现。“捭术”属于“阳”的方面；“阖术”属于“阴”的方面。人的性格各有不同，但大体分为“阴”“阳”两种。长生、安乐、富贵、尊显、荣耀、显名、爱好、财富、利益、得意、欲望等属于“阳”的方面；死亡、忧愁、患难、贫穷、低贱、痛苦、羞辱、毁弃、失利、失意、灾害、刑戮、诛罚等属于“阴”的方面。运用“捭阖之术”，要善用事物“阴”和“阳”的两个方面，然后选取恰当的策略来加以引导，从而把握事情发展的关键，最终走向成功。当今社会竞争激烈，一个人只有善于运用“捭阖之术”，准确分析自身的处境，审时度势，开合有度，才能在纷繁复杂的人际交往或尔虞我诈的商战中攻守兼备，进退自如，立于不败之地。原文粤若稽古，圣人 之在天地间也，为众生之先。观阴阳 之开阖以命物，知存亡之门户，筹策 万类之终始，达 人心之理，见变化之朕 焉，而守司 其门户。故圣人之在天下也，自古至今，其道 一也。变化无穷，各有所归。或阴或阳，或柔或刚，或开或闭，或弛或张。注释 粤：句首语气词。若：沿着。稽：考察。圣人：指德才兼备的杰出人物。阴阳：古代指创造世间万物的二气，后泛指事物矛盾对立的两个方面。门户：原指房屋出入之处，泛指事物的关键所在。筹策：原指古代的计算工具，这里指谋划。

达：通达。朕：征兆，迹象。守司：主管，把持。道：顺应自然的规律和法则。归：归属。译文考察历史，圣人活在人世间，是为了用他们的先知先觉来引导众生，做众生的导师。圣人能够观测世界上万事万物的发展变化，揭示它们的本质属性，从而给万物命名，洞悉万事万物的生成、发展、灭亡的关键所在。圣人们筹划万物的始终，预测事情的发展，预知事物变化的征兆，掌管兴衰的导向。从古至今，圣人顺应自然，遵循的规律都始终如一。由此可知，世事万物虽然变幻万千、纷繁复杂，但是都有它们的规律：或者是阴或者为阳，或者是柔或者为刚，或者是闭合或者为开放，或者是松弛或者为紧张。原文是故圣人一守司其门户，审察其所先后，度权 量能，校其伎巧短长。夫贤、不肖、智、愚、勇、怯，有差，乃可捭，乃可阖；乃可进，乃可退；乃可贱，乃可贵；无为以牧之。审定有无与其实虚，随其嗜欲以见其志意，微排其所言，而捭反之，以求其实，贵得其指。阖而捭之，以求其利。或开而示之，或阖而闭之。开而示之者，同其情也；阖而闭之者，异其诚也。可与不可，审明其计谋，以原其同异。离合有守，先从其志。注释 先后：此指事物发展的先后次序。权：权谋，指随事物变化而变化的计谋。校：考核。伎巧：技巧。差：差别。

捭：开启，与“阖”相对。阖：闭藏。无为：道家指顺应自然规律，反对破坏规律与约束的行为。牧：原指放牧，后泛指统治、管理。实虚：真假。嗜欲：欲望与爱好。指：同“旨”，旨意，主旨。阖而捭之：先闭藏，后开启。利：利益，好处。闭：闭藏。原：追源，推究。离合：原指二人相离或相逢，此指意见相反。译文圣人在处理世事时，总是善于发现规律，把握事物的关键，考察事物的发展过程和先后次序，估量自己的计谋和能力的优劣，扬长避短，有的放矢地处理问题。世人中有贤良者，有不肖者；有聪明者，有愚蠢者；有勇敢者，有怯懦者，总之，人们的品行千差万别，素质高低不同。因而要针对不同的人，采取不同的态度和方法。有的人可以尊为贵客，有的人可以拒之门外；有的人可以委以重任，有的人可以废用辞退；可以让有些人富贵，可以让有些人卑贱。总之，要顺应人们的自然品性分别去对待他们。要选择人才，首先要摸清他的品质如何，才能大小。可以先顺从他的个人嗜好和欲望行事，从而发现他的志向意图。对他的言辞稍加排斥，挑动对方反驳，从而探得实情，重在了解真实的意图；得知对方的实情之后，沉默不语，倾听对方意见，以便了解对方所说是否对自己有利。在了解了情况以后，或者敞开心扉，以换取真诚相待；或者深藏不露，显示意见不同。不论计谋是否可行，都应该把计谋研究明白，探究相同相异之处。无论对方与自己的意愿是相离或相合，都要在尊重对方的意愿的前提下，坚定自己的主见。原文即欲捭之贵 周，即欲阖之贵密，周密之贵微，而与道相追。捭之者，料 其情也；阖之者，结 其诚也。皆见其权衡轻重，乃为之度数，圣人因而为之虑。其不中 权衡度数，圣人因而自为之虑。故捭者，或捭而出之



，或捭而纳 之；阖者，或阖而取之，或捭而去 之。捭阖者，天地之道。捭阖者，以变动阴阳，四时开闭，以化万物。纵横、反出、反覆、反忤，必由此矣。注释 贵：以……为，此处意为“关键是”。 密：与上句之“周”为互词，皆周密之意。 微：不露声色。 追：依随。 料：考察，估量。

结：结交。 权衡轻重：衡量比较事情的轻重缓急。权：秤锤。衡：秤。 度数：测量重量和长短的数值。 中：符合。 纳：接纳。 去：废弃。忤：违反，逆反。译文如果采用“开启”的方式，向对方坦白自己的心迹，直陈自己的见解，关键在于一定要计划周全；如果采用“闭藏”的方式，隐藏自己的见解和主张，关键在于保守秘密，不露声色。周全保密的重要性在于，巧妙地与自然规律相结合。采用“开启”的方式，是为了试探对方的真实想法和意图。采用“闭藏”的方式，是为了结交对方的诚心。这些都是为了权衡事情的轻重缓急，得失利弊，然后才确定施用何种谋略技巧。如果有些事情权衡失误，有些谋略失策，圣人只得重新为此思虑。因此，“开启”是坦露心迹进而施行，也是通过“开启”把对方的建议收纳起来。“闭藏”是隐藏自己的意图，把对方的意见接纳下来进而施行，也可以通过“闭藏”把对方的意见弃置不用。“开启”与“闭藏”是天地自然的法则，它们推动了四季的更迭，促进了阴阳的运转，使得万物生长变化，兴亡交替。万物纵横交错、出入反复、互相敌对，都是“开启”和“闭藏”相互作用的结果。原文捭阖者，道之大化，说之变也 ；必豫 审其变化。口者，心之门户也；心者，神之主 也。志意、喜欲、思虑、智谋，此皆由门户出入，故关之以捭阖，制之以出入。捭之者，开也，言 也，阳也；阖之者，闭也，谋也，阴也。阴阳其和，终始其义 。故言长生、安乐、富贵、尊荣、显名、爱好、财利、得意、喜欲为阳，曰“始” 。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” 。诸言法阳之类者 ，皆曰“始”，言善以始其事；诸言法阴之类者，皆曰“终”，言恶以终其谋。注释 大化：指运行变化。说之变：指言说的灵活变化。 豫：通“预”，预先。 主：主宰。 言：指可以言说。

义：宜。 始：长生、安乐、富贵等属“阳”的方面，隐喻着“生长”，这里简称为“始”。 终：死亡、忧患、贫贱等属“阴”的方面，隐喻着“消亡”，这里简称为“终”。 诸言：指各种言说。法：效仿。译文“开启”与“闭藏”是自然界万事万物运行变化的基本规律，也是游说者在言说时灵活变化，巧妙应对的原则。口是心灵的门户，心灵是精神世界的主宰，人的意愿志向、爱好欲望、思维活动、智慧计谋都要通过口这个心灵的门户来表达出来。人们通过开启、闭藏来把住这个关口，控制言语的出入。所谓“捭之”，就是开启，就是言说，属于“阳”的方面；所谓“阖之”，就是“闭藏”，就是缄默，属于“阴”的方面。“开启”和“闭藏”必须做到节制有度，阴阳协调，才能始终恰当适宜。所以说长生、安乐、富贵、尊显、荣耀、显名、爱好、财富、利益、得意、欲望等属于“阳”的方面，隐喻着“生长”，叫做“始”；死亡、忧愁、患难、贫穷、低贱、痛苦、羞辱、毁弃、失利、失意、灾害、刑戮、诛罚等属于“阴”的方面，隐喻着“消亡”，叫做“终”。凡是那些效仿“阳”的方面的事情，都是以善的行为开始，都叫做“始”。凡是那些效仿“阴”的方面的事情，都是以使用坏的计谋告终，都叫做“终”。原文捭阖之道，以阴阳 试之，故与阳言者依崇高，与阴言者依卑 小。以下求小，以高求大 。由此言之，无所不出，无所不入，无所不可。可以说人，可以说家，可以说国，可以说天下 。为小无内，为大无外 。益损、去就、倍反 ，皆以阴阳御 其事。阳动而行，阴止而藏；阳动而出，阴随而入。阳还终始，阴极反阳。以阳动者，德相生也；以阴静者，形相成也。以阳求阴，苞 以德也；以阴结阳，施以力也；阴阳相求，由捭阖也。此天地阴阳之道，而说 人之法也，为万事之先，是谓“圆方 之门户”。注释 阴阳：此处指人物分成阴阳两类，阴指性情阴柔的人，阳指性情阳刚的人。 卑：低下。 下、小：属于“阴”，高、大：属于“阳”。 家：古代卿大夫的封地。国：指当时诸侯的封地。 为小无内，为大无外：古代阴阳观念，内属阴，外属阳。 倍：背叛。反：返回。 御：治理，处理。 苞：包含。 说：游说。 圆方：古人认为天圆地方，故用“圆方”代称“天地”。译文“开启”“闭藏”的法则，可以用“阳”“阴”两方面的恰当使用来表现。所以，当我们与性情阳刚的人交谈时，要用崇高的事例来说服他。当我们与性情阴柔的人交谈时，要用卑劣的事例来引导他。用崇高去探求伟大，用低下去探求卑小。照此说来，我们根据不同的人选择不同的策略，没有什么事情不能深入进去，没有什么事情不能抽出身来，进退自如，天下便没有解决不了的事，没有说服不了的人。用这样的方法可以说服一个人，也可以说服一个家族，还可以说服将相王侯，甚至可以说服整个天下。做小事，可以做到更小，没有小的限制。做大事，可以做得更大，没有大的限制。所有的损失和得益、远离和接近、背叛和回归，都可以运用阴阳的原理来控制 and 把握。阳的特性为运动、前进，阴的特性为静止、闭藏；阳通过主动出击，获得收益。阴通过退避隐藏，积蓄力量。阳和阴两者总是循环转化，阳发展到极点转化为阴，阴发展到

极点转化为阳。依靠阳势而行动的人，他的道德意志也会随之增益；处于阴势而冷静行动的人，形势也会随之慢慢转化，相辅相成。阳势要追随阴势，需要用道德来加以包容。阴势要追随阳势，需要用外力来加以约束才行。阳和阴之间的相互转化，遵循的是“开启”“闭藏”的自然法则。这是万事万物阴阳变化的规律，也是游说之士应遵从的原理，是万事万物生成变化的先决条件，因此叫“天地的门户”。经典策略策略一：察言观色，巧妙应对苏代说公仲侈战国后期，楚国攻打韩国。韩国由于连年征战，军队疲乏，粮草也已接济不上。因此韩国情势危急，韩王非常慌张，连忙向自己的附属国东周征调兵将、粮草。此时，东周也已经是人困马乏，自顾不暇，哪还有什么粮草、兵士去接济韩国啊！但是东周作为韩国的附属国，又慑于韩国的威严，不得不救。可是要是出兵去救的话，又怕惹恼了楚国，迁怒于自己。东周王左右矛盾，接连几日茶饭不思，不知怎么办才好。他忙找来苏代商量，苏代说：“您不必为此烦恼，我愿到韩国走一趟，替大王解决这个难题，不仅能让韩国不向东周调兵征粮，还能让大王得到韩国的一块地盘。”周王听了这话，半信半疑地说：“若果真如此，那可真是太好了。如果这次你能为寡人解难，那么以后寡人的国事都听从你的意见。”苏代到了韩国，拜见相国公仲侈说：“我听说楚将昭应曾对楚怀王说：‘韩国因连年争战，军民疲乏，粮草空虚。假如我军乘韩国空虚时，率兵攻打韩国，那么不用一个月就可以拿下。’现在，楚国围困韩国已有数月之久，可是仍然没能攻下，这说明楚国也已经十分疲惫，而楚王也开始怀疑昭应的说法，按兵不动了。而相国现在竟然向东周调兵征粮，这不恰恰是给楚国通风报信说韩国已经精疲力竭了吗？楚国知道以后，肯定会再次发动攻击，到那时，韩国就真的守不住了。”公仲侈一脸惭愧地说：“先生的一番话让我茅塞顿开，但是我已经向东周派出了使者啊。现在该怎么办呢？”苏代说：“您现在可以马上停止向东周征调兵粮，反向东周派发粮饷，并且把高都之地也送给东周，以向楚军显示自己的力量尚且强大。”公仲侈很生气地说：“我不向东周调兵征粮已经不错了，凭什么还要送给他们高都之地呢？”苏代说：“假如相国能把高都送给东周，那么东周一定会与韩国建立深厚的邦交。秦国知道后，必然非常愤怒，肯定与东周断绝来往。相国用一个高都之地，换取一个死心塌地的附属国，有什么不可呢？”公仲侈听了张代的话，想想说：“先生说得有道理。”于是，公仲侈决定不再向东周调兵征粮，并且把高都送给了东周。楚国见韩国这番举动，以为韩国真的是国力强盛，不易攻下，遂罢兵而去。东周因苏代的功劳而得福，不但毫发无损，而且还白白得了许多粮草和一个城池！智慧启迪“阖术”是隐藏自己的意图，站在对方的角度来为对方谋划，结交对方的诚心，权衡事情的轻重缓急，得失利弊，然后才确定应该施用何种谋略技巧。如果对方有些事情权衡失误，有些谋略失策，只得重新为此思虑，然后再通过“闭藏”的方式将对方的见解弃置不用。苏代运用了“阖术”，隐藏了自己的真实意图，没有为东周说任何好话，只是站在韩国的角度上看问题，处处为韩国的利益着想，以此来结交对方的诚心。然后帮助公仲侈分析事情的轻重缓急，得失利弊，让公仲侈意识到自己的谋略失策，应该重新为此思虑，最后确定施用何种谋略技巧。表面上是在为韩国谋福祉，实际上东周才是最大的赢家。

张仪巧舌说楚王公元前314年，秦国想要去攻打齐国。可是齐国与楚国却结成了联盟，秦国的想法实现不了。如果非要打齐国，那就必须将齐、楚拆散。张仪主动向秦王请求出使楚国，以拆散齐楚联盟。张仪面见楚王时说道：“当今七雄之中，以秦、楚、齐最为强大，三者之中，又以秦国最强，齐、楚两国相当。如果楚国与秦国联盟，则楚国就比齐国强大；反之，如果齐国先与秦国联盟，则齐国就比楚国强大。如果楚国愿意与秦国交好，同秦国结盟之后，秦国会把商、于之地600余里送给楚国。这样的好事，你为什么不做呢？”朝中的三闾大夫屈原听了张仪的话，斥责张仪是一个卑鄙小人，劝楚王万万不可相信他的话。楚国朝中大臣也都纷纷反对说：“齐楚结盟，才使得秦国不敢轻易打我们其中的任何一个。秦国以600里土地为诱饵，意在拆散我们。楚国一旦与齐国断交，秦国再不肯交给任何我们那600里土地，我们楚国岂不是很亏？如果齐楚不再结盟，秦国打完了齐国，再来打我们楚国，那又该如何是好？”朝中只有楚王最宠信的大臣靳尚因为被张仪收买，所以主张与秦国结盟。楚王是个目光短浅之人，他见有利可图，便不顾大臣们的反对，与齐国断交，并且派遣侯丑随张仪回秦国取回商、于之地。张仪与逢侯丑刚到秦国，张仪就佯装下车时摔伤了脚，被手下抬走了。逢侯丑苦苦等了张仪三个月，都没有见到张仪。逢侯丑只好写信告诉楚王这里的情况。楚王得知后，以为是因为自己与齐国绝交不够，于是又派人到齐国大骂齐王，齐王大怒，遂决定与秦结盟。逢侯丑守在张仪上朝的必经之路上，终于堵到了张仪。张仪说：“你怎么还在这里，难道还没有拿到那块地吗？”逢侯丑说：“秦王说要等到您病好了才能交割那块地，现在咱们就去办吧。”这时，张仪告诉逢侯丑说：“我答应楚王的，不是600里商、于之地，而是自己的6里土地。我自己的地我说了算，我现在就答应给你。”楚王得知此事大怒，起兵10万攻秦。秦军战斗力很强，加之又与齐国结盟，楚军大败而归。这时，



楚国周边的一些小国乘虚而入，掠夺土地。楚王只好派人去齐国赔罪，又向秦国求和。经历这一番事件以后，楚王对张仪是恨之入骨，一心想要杀了他，不惜割地给秦国来换张仪。秦国中一些与张仪不和的大臣便鼓动秦王答应，秦王犹豫不决，而张仪却主动要求去楚国。张仪到了楚国，楚王就把他关了起来，选好了日子准备杀他。张仪倒不慌张，他买通了狱卒，联系了靳尚，还想方设法拉拢楚怀王的宠后为自己说好话。后来，楚王竟然放了张仪，张仪平安地回到了秦国。智慧启迪“捭阖术”是游说者在言说时灵活变化，巧妙应对的原则。运用“阖术”是为了隐藏自己的真实想法，站在对方的角度为对方谋划，以换取对方的诚心。张仪游说楚王，先是站在对方的角度进行谋划，以600里土地为诱饵，让楚国与秦国结盟并与齐国断交。而后，张仪对承诺给楚国的600里地之事矢口否认，这是为自己谋划。张仪凭借他的一张嘴，巧妙应对各方，让楚国既没得到地，又与齐国断了交，最后还吃了败仗。

晏子使楚齐国和楚国都是春秋末期的大国。有一次，齐王派大夫晏子出使楚国。楚王为了显示楚国的威风，想要侮辱晏子一番。楚王听说晏子身材矮小，就让人在楚国的城门旁边打了一个五尺来高的狗洞。晏子来到楚国的时候，楚王让人把城门关上，并告诉晏子让他从这个狗洞进来。晏子看了看，对楚人说：“这不是城门，而是狗洞。只有访问‘狗国’，才会从狗洞进去。我在这里等一会儿，你去问问楚王，楚国是一个什么样的国家，如果是狗国，我就从狗洞进去。”楚人把晏子的话告诉了楚王，楚王无奈，只好吩咐打开城门，让晏子进来。晏子见了楚王。楚王瞅了他一眼，冷笑一声，说：“难道齐国没有人了吗？”晏子严肃地回答：“这是什么话？齐国的都城临淄住满了人。人们把袖子举起来，就是一片云；人们甩一把汗，就是一阵雨；街上的行人肩膀擦着肩膀，脚尖碰着脚跟。大王怎么说齐国没有人呢？”楚王说：“既然你们齐国有那么多人，为什么打发你来呢？”晏子装着很为难的样子，说：“您这一问，我实在不好回答。撒谎吧，怕犯了欺骗大王的罪；说实话吧，又怕大王生气。”楚王说：“实话实说，我不生气。”晏子拱了拱手，说：“我们齐国有个规矩：访问上等的国家，就派上等人去；访问下等的国家，就派下等人去。我最不中用，所以派到这儿来了。”楚王安排酒席招待晏子。正当他们吃得高兴的时候，有两个武士押着一个囚犯，从堂下走过。楚王看见了，问他们：“那个囚犯犯的什么罪？他是哪里人？”武士回答说：“犯了盗窃罪，是齐国人。”楚王笑嘻嘻地对晏子说：“齐国人怎么这么没出息，干这种事儿？”楚国的大臣们听了，都得意洋洋地笑起来，以为这一下可让晏子丢尽了脸了。哪知晏子面不改色，站起来，说：“大王怎么不知道哇？淮南的柑橘，又大又甜。可是橘树一种到淮北，就只能结又小又苦的枳，还不是因为水土不同吗？同样道理，齐国人在齐国安居乐业，好好地劳动，一到楚国，就做起盗贼来了，也许是两国的水土不同吧。”

楚王听了，只好赔不是，说：“我原来想取笑大夫，没想到反让大夫取笑了。”从这以后，楚王不敢不尊重晏子了。智慧启迪晏子用“捭”的方法，对楚王的话进行直接地反驳，针尖对麦芒，丝毫不相让。晏子善于察言观色，然后巧妙应对，没有让楚王占到一点儿便宜，维护了国家的尊严，也维护了自身的尊严，赢得了楚王的尊重。谈判应用捭阖术有一年，中国某公司经过市场调查发现，国内对农业加工设备的需求量非常大。公司想要从国外进口一批这样的设备，来满足国内市场上的需求。公司对比了几个国家的同类产品，认为日本的产品最符合公司的要求。于是，公司派出代表与日方公司进行谈判，商谈购销事宜。按照谈判的惯例，谈判一开始，首先由卖方给出报价。日方公司以为中方公司不了解国际行情，故意抬高价格，给出每套设备的报价为1000万日元。当时，这一报价远远高出设备的实际价格，也是日方公司卖过的最高价格。中方一下就看出了日方心里打的如意算盘，日方想要用高价格作谈判的基础，即使中方把价格一再压低，他们也大有赚头。于是，中方开门见山地说：“我们在与你们谈判之前，已经对几个国家的同类产品，尤其是贵国的几家生产同类产品的公司进行了深入的了解。你们现在给出的价格，远远高出了正常的价格，这不能作为谈判的基础。”这一番话让日方代表的心里有些发虚，看来中方很了解现在的国际行情啊，刚才定下的报价确实太高，恐怕骗不了他们。日方见形势对自己不利，便开始转移话题，表明自己的质量好、性能优越等等。日方想要通过“自卖自夸”的方式，来支持自己给出的报价。中方代表根本没有心思听日方在那里“自圆其说”，因为中方已经对日方公司产品的性能、质量等了如指掌，而且还对日本国内不同公司生产的同类产品进行了各方面的对比。于是，中方坦诚地说：“贵公司的产品性能很好，这个我们已经知道，但是贵公司的产品在贵国与其他公司的产品相比是最好的吗？”这一句话让日方明白了，中方是在告诉他们：在日本有很多生产同类产品的公司，而且你们的产品未必就比别人的好，中方是有选择的权利的。日方代表见场面有些尴尬，借故离席，思考对策去了。过了一会儿，日方主谈代表回到谈判桌前，问随同的代表说：“咱们公司上回卖出1000万日元的价格是什么时候？”随同代表对主谈代表的意图心领神会，便不假思索地说：“一个月之前。”日方主谈代表笑着说：“哎呀，太久以前的事了，



也许现在的价格已经有所变动了，我现在就去给经理打电话请示一下。”日方代表打完电话马上说：“我已经请示经理了，根据现在的行情，我们同意减价100万日元。”中方认为这次日方的让步还不算小，但是减价以后还是远远不能达到中方的要求。这样讨价还价拖延下去，恐怕对中方不利。于是，中方干脆给出价格：750万日元。日方代表听到这个价格，认为简直是不能接受。谈判一下陷入了僵局。如果一直僵持下去，那么谈判很可能告吹。中方知道自己不能再沉默下去了，于是非常坦诚地站在了对方的角度说：“我们在贵国的众多公司中选择贵公司，这充分显示了我们与贵公司合作的诚意。此次，贵公司派出代表，不远万里来到中国与我们谈判，你们也不愿意空手而归吧？虽然我们给出的价格偏低，但也只是让贵公司少赚一些罢了。贵公司这次少赚一些，换取我们与您的长期合作，何尝不是一件好事。”日方代表听了这一番话，认为说得很有道理，但一时又举棋不定。中方马上说：“我们还有其他公司的合作邀请……”说着把其他公司的合作邀请递给了日方代表。这时，日方代表最后的防线崩溃了，以750万日元的价格与中方代表签订了合同。智慧启迪“捭阖术”用于谈判，表现为主动进攻和被动防御的灵活运用。主动进攻即是坦诚直言，一针见血；被动防御即是转移话题或沉默不语。谈判一开始，日方代表就给出很高的报价，这是主动进攻。中方代表一针见血地指出日方代表给出的报价过高，无法作为谈判的基础。日方代表被动防御，采用转移话题、自卖自夸的策略来支持自己的报价。中方代表主动进攻，指出对方的产品未必比别人的好，暗示中方可能会选择其他公司。日方代表被动防御，降价100万日元。中方代表主动进攻，将价格定为750万日元。日方代表只好选择沉默，属于被动防御。中方代表抓住时机，站在对方的角度来为对方谋划，坦诚直言，帮助日方代表权衡事情的利弊得失。最后，日方代表只好妥协，与中方代表签订合同。

策略二：审时度势，抓住机遇

孙臧灭庞涓相传孙臧和庞涓都是鬼谷子的学生，他们跟随鬼谷子学习兵法。虽然两人拜的是同一个老师，但是孙臧勤奋好学，天资聪颖，学识远在庞涓之上。后来，庞涓得到了魏惠王的赏识，辞别了老师，在魏国做了大将军。而孙臧仍然在鬼谷子那里潜心修学，研究先生的兵法，学识又得到了很大的进步。魏惠王听说庞涓和孙臧是同学，就让庞涓去请孙臧出山来为魏国效力。于是，庞涓把孙臧请到了魏国。魏惠王非常赏识孙臧，他知道孙臧有祖传的绝世兵法，才能超群。魏惠王想让孙臧带兵打仗，保家卫国。魏惠王问庞涓：“我想让孙先生与你同掌兵权，让孙先生当副将，你意下如何？”庞涓深知孙臧的才能远在自己之上，害怕孙臧将来与自己争宠，就阳奉阴违地说：“臣与孙臧，同窗情深，拜为结义兄弟，孙臧仍是我的兄长，怎能做我的副将？依臣之见，应先拜孙臧为客卿，将来立下战功之后，封为军师，我甘为兄长之下。”魏惠王认为庞涓说得有道理，同意了他的看法，还夸奖了庞涓一番。孙臧被拜为客卿，整日与庞涓讨论兵法，朝夕相伴。一日，魏惠王想要考考他们两人的军事才能，让两人轮番布阵。庞涓布的阵，孙臧总是轻易就能答上来。而孙臧布的阵，庞涓却支支吾吾总也说不出。庞涓觉得此番布阵，让自己很没面子，如此下去，恐怕会在魏惠王面前失宠。于是，庞涓开始想办法陷害孙臧。庞涓在魏惠王的面前说尽了孙臧的坏话，诬陷孙臧要背叛魏国。魏惠王信以为真，将孙臧施以酷刑：剜去了他的膝盖骨，再也不能走路了。孙臧遭到庞涓的陷害，受尽凌辱，身陷绝境如丧家之犬一般。但是孙臧并没有绝望，并没有放弃自己。他忍受耻辱，装疯卖傻，用来麻痹别人，让别人对他放松警惕，然后伺机逃跑。但是庞涓这个人生性多疑，他听说孙臧发傻发疯，半信半疑，决定要亲眼看看。于是，他以给孙臧送饭为借口，来一探虚实。孙臧见庞涓亲自来，便越发起劲儿。一会儿大哭大笑，一会儿大吵大闹，满地打滚。庞涓命人将孙臧扔进猪圈，想看看孙臧是不是真的疯了，结果孙臧躺到了猪粪猪尿上面，继续装疯扮傻。庞涓自此以后对孙臧彻底放松了警惕。孙臧抓住了一次机会，逃出了魏国，去了齐国。后来，庞涓率魏军伐韩，韩求救于齐。齐威王听从了孙臧的计策，等韩、魏两败俱伤时，发兵救韩。孙臧率军10万，直奔魏都大梁，庞涓不得不撤兵回援。孙臧听说庞涓已收兵回援，知道已解韩国之围，便班师回齐国。魏国军队无功而返，把仇恨都集中在齐军身上。庞涓率领10万大军追击齐军，想要全歼齐军以泄仇恨。孙臧知道庞涓其人贪功心切，便用逐日减灶的方法，来诱敌追击。庞涓率10万大军赶到齐军的营地便统计齐军的灶台数目，用以估计敌军的人数。庞涓率军经过齐军曾驻扎过的三个营地，灶台数目依次锐减，最后竟不足两万了。庞涓暗自窃喜，以为齐军见魏军势大，便望风而逃。于是，庞涓命令部队火速追击，昼夜兼程。一日，庞涓率军追到了一个叫马陵的地方。这个地方道路非常狭窄，四周都是山。这时天已经黑了，兵士探路回来报告：“前方有很多新砍倒的树木横在路上，部队无法通过。”庞涓亲自去查看，只见路边树木皆被砍倒，只有一棵大树仍在，只见上面写着几个大字：“庞涓死于此地！”是时，无数支飞箭从四面八方射过来，杀声四起，魏军慌乱逃窜，死伤无数。庞涓被齐军包围，走投无路，自杀了。智慧启迪孙臧遭到酷刑，忍受屈辱，是处于“阴势”，即不利于自己的形势。在这种情况下，孙臧隐藏了自

己的实力，装疯卖傻，麻痹对手，保住性命。暗中寻找逃脱的时机，不露声色。从“捭阖之术”的角度来看，在这里孙臆用的是“阖术”。孙臆逃出去以后，在齐国当了军师，是处于“阳势”，即有利于自己的形势。在这种情况下，孙臆抓住机会，主动出击，灭了庞涓，一雪前耻。从“捭阖之术”的角度来看，在这里孙臆用的是“捭术”。

## 编辑推荐

《读透》编辑推荐：国学类图书是畅销书，读者群广泛，市场需求量大。内容。精选文化精髓，结合现代理念，将文学性、趣味性、实用性完美呈现。理念。以可读性为支撑，以实用性为目的。让读者读透经典，看透生活。当今社会，人才竞争激烈，想要在竞争中抢占先机，获取胜利，智谋的应用尤为重要。《鬼谷子》作为一种谋略书，越来越受到人们的关注与推崇。在现代生活中，人们不仅借鉴其游说之术、用人之术、为人处世的方法等，而且将其智谋、思想应用于职场与商战之中，对人们的工作、生活起到很重要的指导作用。《读透》为了让广大读者更好地领略鬼谷子的智慧，多方借鉴，精心编排，力图将《鬼谷子》的原著以最准确全面、通俗易懂的形式呈现给读者。愿读者在读过此书之后，能够有所收获、有所领悟。

## 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:[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)