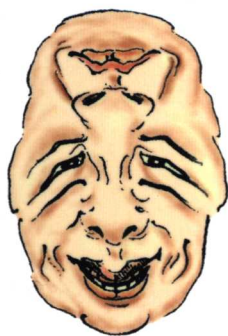


奸道

鬼
谷
子

北方文艺出版社
东野君 著

通常人们总是把那些用于正道的或者是“正人君子”所采用的谋略才叫作“智”，而对于那些用于邪道或者是“卑劣小人”所采用的谋略，则不太情愿将其归入“智”的范畴，可又实在无法否认其谋略的有效性，就只好勉强的将其称作“奸道”。



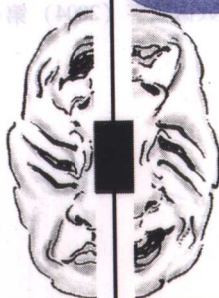
奸

道



鬼谷子
东野君 编著

奸道



鬼谷子 著
Gui Gu Zi Jian Dao

作者 东野君
译者 高 群
编者 东野君
出版 北方文艺出版社
地址 北京市西城区外大街102号
网址 <http://www.bfwe.com>
邮编 100050
电子邮箱 bjwe@bjwe.com
销售热线 北京 010-63711111
印刷 北京 010-63711111
本 385 x 1095 毫米 1/16
册 24
定价 390 元
发行 2004 年 9 月第 1 版
印 2004 年 9 月第 1 次印刷
ISBN 7-2317-1602-1
份 38.00 元

北方文艺出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

鬼谷子奸道/东野君编著. —哈尔滨: 北方文艺出版社, 2004. 8
ISBN 7-5317-1665-8

I. 奸… II. 东… III. 谋略—通俗读物 IV. C934-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 072680 号

鬼 谷 子 奸 道
Gui Gu Zi Jian Dao

作 者 东野君
责任编辑 高 璐
封面设计 郝秋香
出版发行 北方文艺出版社出版
地 址 哈尔滨市道外区大方里小区 105 号楼
网 址 <http://www.bfwy.com>
邮 编 150020
电子信箱 bfwy@bfwy.com
经 销 新华书店总店北京发行所
印 刷 北京平谷县早立印刷厂印刷
开 本 787 × 1092 毫米 1/16
印 张 24
字 数 360 千字
版 次 2004 年 9 月第 1 版
印 次 2004 年 9 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 7-5317-1665-8/I · 1578
定 价 28.00 元

版权所有 翻版必究

心术诡智

通常人们总是把那些用于正道的或者是“正人君子”所采用的谋略才叫作“智”，而对于那些用于邪道或者是“卑劣小人”所采用的谋略，则不太情愿将其归入“智”的范畴，可又实地无法否认其谋略的有效性，就只好勉强地将其称作“诡智”，意思是智慧家族的“旁门左道”。

其实，所谓正与反都是相对的，即使是公认的“正人君子”，他们用的“智”也未必都是堂堂正正的，在很多情况下也不得不采用“诡智”。否则的话，以诡道为基础的《孙子兵法》何以会风靡全球，成为许多的案头必备？教导人们大行“诡智”的孙武又为什么被世人戴上“谋圣”的桂冠？

关于奸道，古人是这样说的：“事行失中，谓之奸事；知说失中，谓之奸道。奸事、奸道，治世之所弃，而乱世之所从服也。”由此可见，奸道正是那种说起来不好听，但却非常管用的“诡智”。中国古代丰富的谋略宝库中，以奸道诡智而著称的当属《鬼谷子》。

战国时代，新兴的士阶层在社会政治舞台上大显身手，阐发政治主张，总结斗争经验，问难政治对手，出现了论辩争鸣的诸子百家。纵横派士人是战国中后期社会政治舞台上的一批活跃分子。他们奔走于诸侯之间，或倡“合纵”，或倡“连横”，翻手为云，覆手变雨，捭阖阴阳，成为诸子百家中最为显赫的一派。纵横家以讨论社会政治斗争规律为前提，着重研究政治

计谋和奸道诡智。《鬼谷子》所论述的，正是这一派的理论主张，堪称中国“奸道”之经典代表作。

《鬼谷子》的作者鬼谷子，本姓王名栩，因不愿入仕，隐身于一个被称作鬼谷的山谷中著书授徒而被称为鬼谷子。他是纵横家们侍奉的祖师爷，是战国大纵横家苏秦和张仪的老师，孙臆、庞涓则为其高足。鬼谷子在历史上是一位极富神秘色彩和个人魅力的传奇人物。道家将鬼谷子列入神仙谱系，民间更认为鬼谷子能撒豆成兵、呼风唤雨、预知吉凶……这就使得鬼谷子被蒙上了一层神秘莫测的迷彩。

《鬼谷子》一书正是他教生授徒的课业结晶，是一部颇具神秘色彩并且广有争议的旷世奇书，在我国古代谋略思想发展史上具有划时代的意义。《鬼谷子》三卷，今存《捭阖》、《反应》、《内捷》、《抵巇》、《飞箝》、《忤合》、《揣》、《摩》、《权》、《谋》、《决》、《符言》、《本经阴符七术》、《持枢》、《中经》计15篇，主要讲述纵横策士们游说诸侯国君、进行政治斗争的步骤和方法，其中包含了非常丰富的人与人相斗的奸道诡智。

厚黑大师李宗吾认为：“世间的事分两种，一种是做得说不得，一种是说得做不得。”奸道诡智就是属于“做得说不得”的学问，因而《鬼谷子》在2000余年的流传中，几经沉浮，所受毁誉不一，褒之者誉于天，贬之者则又毁于渊，其悬殊之大，如水火冰炭之不相容。应当承认，《鬼谷子》讲述的智谋权术中，不乏苟苟营营甚至卑鄙低下的手段，但其中也饱含了人类智慧的结晶。我们掌握了有益的智谋和手段，就可以运用它们去改变斗争形势，去转化环境条件，在斗争和竞争中立于不败之地。

人类社会进入了阶级社会之后，人与人之间、阶级与阶级之间，乃至国家与国家之间的竞争异乎寻常地尖锐和激烈起来，匹夫斗狠的方法很难在竞争中稳操胜券，而“斗智”也就成为每一个祈望立于不败之地者所必修的每一课。勿庸讳言，在这

种斗智中，正人君子多斗不过势利小人，或者说“智”往往斗不过“诡智”。于是，人们便将他们渴望的目光投向了诡智宝典——《鬼谷子》。

正是出于这个目的，《鬼谷子》问世后，历代注家不断，其中陶弘景、皇甫谧、乐一、尹知章四家尤为著名。鬼谷子那充满智慧和权变谋略的诡智奸道也成为历代乃至各国政治权谋家的案头必备。德国史学家和社会政治家施宾格勒高度评价《鬼谷子》的诡智，并强调它在当今国际斗争中的借鉴意义。美国前国务卿基辛格也认为自己从中受益匪浅。而日本著名企业家大桥武夫则在他的《鬼谷子与经营谋略》中，将《鬼谷子》奸道诡智应用其经济活动、商业谈判中，并且获得了巨大成功。

马善被人骑，人善被人欺。竞争的社会，说一千道一万，谁能笑到最后谁就是“老大”。与势利小人相斗，说一百条理也没用，还是《鬼谷子》的奸道诡智最管用。为了更完整、更全面地把握《鬼谷子》奸道诡智的精髓，本着简洁实用的主旨，我们在《鬼谷子》中精选出其奸道诡智之精华，并结合古今中外智者诡士们的斗智事例加以阐发解说，以期对人们从事社会政治斗争、参与商业竞争、进行企业管理提供一点借鉴。

所有的奸道都是从揣人摩心开始的，不揣摩透了人心，则无以为斗。所谓“揣”，就是揣度、琢磨人；所谓“摩”，就是琢磨他人的心理。“揣”与“摩”在《鬼谷子》中为前后衔接、密不可分的姊妹篇，所以后人干脆将此二字合用为揣摩。“画龙画虎难画骨，知人知面不知心。”古代圣贤最乐于称道的，莫过于能够耳聪目明；而耳聪目明之所以可贵，正在于能够揣人摩心。

《鬼谷子》是一部教导纵横策士们从事社会政治斗争的教科书。要从事社会政治斗争，就要与人打交道。所以，鬼谷子特别注重制人钳心诡智的讲述。要控制敌手、钳住人心，就要发挥主观能动性，因地、因时、因人制宜地灵活使用各种手段。如果自己的手段不够，还要善于借用别人的力量，包括中间力

量，甚至敌手的力量。要善于分析、发现和利用矛盾，拨动这些矛盾的机关，一步一步地达到自己的目的。

对于强大的对手，一时不能将他制服，就要设法利用损人叛心诡智使之由强转弱，使他的斗志逐渐懈怠，体力逐渐消耗，并失去依靠。而我方则要在暗地里积蓄力量，借助一切可以借助的资源，使用一切可以使用的手段，变被动为主动。一旦时机成熟了，就可轻而易举地将蒙在鼓里的对手整倒，就像熟透了的果子一样，轻轻一碰就掉了下来。

在人类思想史上，诡辩逻辑思想是十分重要的一环。鬼谷子以其独特的诡辩术为战国时期的策士们提供了一整套致胜诡辩术，培养了在战国纷争的舞台上扮演了重要角色的苏秦、张仪、庞涓等。他们在战国中后期“横成则秦帝，纵合则楚王”的关键时刻，运用鬼谷子的权变之术和雄辩才略，攻讦对方，扬己之长，揭人之短，互为依存，以“一人之辩，重以九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师”，在纷争的战国舞台上演了一幕幕扣人心弦的历史“活剧”。从中，我们不仅看到了苏秦、张仪作为权变家的谋略和雄辩家的才智，更可享受到他们汪洋恣肆、犀利流畅、气势逼人的高超演说所带给我们的美感体验。

在人类的文化行为中，谋略是一个至关重要的范畴。“谋者，所以远害就利也”。在《鬼谷子》中，专意研讨了运用谋略手段在充满盖然性与矛盾纷纭的复杂人际关系中如何“远害就利”的愚人骗心诡智。这些智谋在更广阔的意蕴上又何尝不是人生的智慧以及立身处世的谋略？纵横策士们，游说君主、取得宠信、建功立业、以博得更大的权力和利益，靠的都是立身处世的计谋和权术。《鬼谷子》强调“处世贵智”，要求策士们善于思考，勤于思考，凭借着自己的智慧在社会上立足，倡导在社会上立身处世要运用奸道诡智，以对付别人，保护自己。当今社会也是一样，要想在所处的工作、生活圈子里站住脚，立稳身，进而有所成就，有所作为，你就必须熟悉并使用鬼谷子的各类奸道诡智，用以防范小人的陷害打击，以使你成为所

处“圈子”中的佼佼者。

正如再锐利的武器它本身也没有善恶之分，既可以用来行善，更可以用它做恶一样。虽然很多人嘴上将奸道诡智归入旁门左道，甚至对“诡智”一词讳莫如深，认为施谋用计是阴谋家、野心家，政客们尔虞我诈、争权夺利之术而嗤之以鼻，但每每到了竞争的关键时刻总是自觉不自觉地将奸道诡智作为最后的“撒手锏”甩出来。这是因为“诡智”本质是一种思维形式和行为模式，它只是一种工具而已，并没有善恶之别。究竟是“善”还是“恶”，完全是由运用者的“心术”是否纯正而定。因此，鬼谷子奸道诡智并不是“小人”的专利，而是每一个想以智谋打开人生局面者的“秘密武器”。

当今社会，既是竞争的社会，更是斗智的社会。你是愿意做一个智力上的弱者，还是努力奋起，在智力较量中斩将夺关，决胜千里呢？相信每一个渴望取胜的人都能从《鬼谷子奸道》一书中找到自己的答案。愿读者诸君能够有所悟，有所得，并对您在社会上轻松自如地行走有所裨益。

鬼谷子奸道

目录

目 录

奸道一 揣人·摩心：测深揣性抓机遇 (1)

所有的奸道都是从揣人摩心开始的，不揣摩透了人心，则无以为斗，无以为勾。所谓“揣”，就是揣度、琢磨人；所谓“摩”，就是琢磨他人的心理。“揣”与“摩”在《鬼谷子》中为前后衔接、密不可分的姊妹篇，所以后人干脆将此二字合用为“揣摩”。“画龙画虎难画骨，知人知面不知心。”古代圣贤最乐于称道的，莫过于能够耳聪目明；而耳聪目明之所以可贵，正在于能够揣人摩心。

■ 揣人摩心一：测深揣性，知人始己 (1)

——人是容易了解的，人心也是容易看透的。但在一定条件的诱发下，他们又会露出端倪，通过语言、情感、态度等方面表现出来。揣人摩心虽然看不见摸不着，但只要用心体会，并不是什么难事。人在本质上是相同的，有着共同的欲望，有着相似的追求，有着大致相近的想法和计谋。你想了解对手吗？那么就从了解你自己开始吧。

- 鬼谷子奸道首推揣人摩心之道，并给人们提供了许多这方面的经验，观诚、听气、察色、考志、测隐、揆德是也。

- 人们在揣人摩心时，必定要先了解所处的具体环境，掌握与自己打交道的人的真情、想法和底细。
- 人是有共性的。以己度人，由己推人，就会像传说中的比目鱼相并而行那样不差丝毫，又像光与影那样一察即得。
- 揣人摩心，必须将心比心，与他换一个位置，把自己放到他的环境和条件上去想问题。

■ 揣人摩心二：投石激浪，见微知类 …………… (23)

——在不太了解底细的情况下，首先要投石问路，以便观察对方的反应。在一般情况下，对方都会作出反应，这也正是我们所希望的，从微小的言语或动作了解对方整个的心理意图。“微”，即对方反应露出的端倪；“类”，即对方的真实想法。见微知类就是在信息不全的情况下，准确推知人心的本事。

- 要针对敌方量身定做出激浪之石，并且投石要巧，才能在对方心里激起较大的波浪，进而迅速而又敏锐地洞察出对方的心理态势。
- 要学会揣人摩心的真本事，就要能揣摩出对方话语或动作中隐含的真实意义。最普通的一句话、最随意的一个动作，有可能隐藏着一个真实意图。
- 就像张网捕兽一样，要用对方最为关心的事情设“网”，根据他的心意去“钓”他，他才能落入你的“网”中。
- 美味香食品行别有用心地张“限量”之漏“网”，放走了今日未能如愿的顾客，却网住了明日势在必得的稳定的消费群。
- 聪明的揣人摩心者，往往善于利用“见微知类”去推理、去预见事物的发展趋势和事物未来的形态变化，料其先机，先人一着。

- 尽管能够见微知类，然而，尼西奇公司还是遇到了打不开销路的困难。是鬼谷子的“见微知类术”错了吗？

■ 揣人摩心三：量权揣势，深隐待时 (43)

——识时务者乃为俊杰。鬼谷子把量权揣势作为揣人摩心的最高境界和最终归宿，正是他那个时代立身处世、斗人勾心的必然要求。如果把握不住自己所处的险恶环境和时机，必然会揣人不深、摩心不准。环境不同，时机不同，所采取的对策也不尽相同。有时需要趁火打劫，在对手有求于自己时，逼他接受自己的苛刻条件；有时需要耐得住寂寞，耐得住各种各样的小恩小惠；有时又需要以退为进，迟人半步也不失为一种良策。

- 人的本性就是避害趋利，而当这种目的还不明朗时，迷惑者往往左右为难，不知如何是好。
- 机遇是一个美丽而性情古怪的天使，她偶尔降临在你身边，如果你稍有不慎，她又将悄然而去，不管你如何扼腕叹息，她却从此杳无音信，不再复返了。
- 适逢幕僚张公瑾进来，一把抢过龟甲，扔在地上说：“占卜是为了解决疑难，眼下的事毫无疑问可言，还占卜什么？”于是，李世民下定了行动的决心。
- 谈判双方都希望赢得胜利，千方百计争夺利益。谈判者要想达到预期目的，须真正了解对方的情况，否则打的就是糊涂仗。
- 当可利用的“缝隙”还没有出现，或没有发现时，鬼谷子并不主张硬打蛮干，而是主张把自己深深隐藏起来，等待时机。
- 在生意场中，甘愿妥协退步不是目的，而是以退步赢得时机。必要的退让可以换来更大的利益，一味

地咄咄逼人则有可能使你陷入死胡同。

奸道二 制人·钳心：上下腾挪耍手段 (75)

《鬼谷子》是一部教导纵横策士们从事社会政治斗争的教科书。要从事社会政治斗争，就要与人打交道。所以，鬼谷子特别注重制人钳心智谋的讲述。要控制敌手、钳住人心，就要发挥主观能动性，因地、因时、因人制宜地灵活使用各种手段。如果自己的手段不够，还要善于借用别人的力量，包括中间力量，甚至敌手的力量。要善于分析、发现和利用矛盾，拨动这些矛盾的机关，一步一步地达到自己的目的。

■ 制人钳心一：操钩临渊，威逼利诱 (75)

——古代通晓“揣摩”秘诀的纵横家，就像钓鱼专家一样，手提钓钩来到深深的水边，只要轻轻地抛下鱼钩，就能钓上大鱼来。金钱财宝和美女就是钓人的最好诱饵。“饵”中带“钩”，让敌人悄然不觉，贪“饵”中“钩”，便可制住对手。在商战中，操钩钓鱼者有之，偷了饵料而不上钩者也有之。“钓”与“反钓”中谁能取胜，就要看智慧的高下了。

- 人之大欲，饮食男女，女人也可以和金钱财宝一样被用作“钩钳”的“钩子”。
- 一位漂亮的女模特一天24小时“住”在橱窗里面，对来往行人或搔首弄姿，或巧笑倩兮，或娇声哀求道：“诸位好心的先生，救救可怜的我吧，这些香烟若卖不出去，我便无法离开这里。”
- 行奸诈骗者有之，上当受骗者则更多，其中一条很重要的原因，就是只见“饵”不见“钩”。
- 在设置诱饵之后，在对方上钩之前，要让对方无所知晓，因而他便无所畏惧，无所忌怕，才能吞下你

设置的诱饵。

- 重累术，是钩钳术和飞钳术的后续步骤，以胁迫目标听从、顺从自己。“毁之”是重累术的最后一招，如果还不上钩，便将他置于死地。
- 若对方上钩后仍不肯就范听命，就胁迫他交出所占利益，让他无力偿还而俯首帖耳；或威胁他要把丑闻曝光，让他吓破胆子而老实听话。

■ 制人钳心二：得性制人，因事为制 (102)

——在斗人勾心时，首先要摸到真实情况，掌握事情的前因后果和与此相关的内外部条件，才能因势利导，按你的意图控制他人。大凡要在世上纵横捭阖、翻手为云、覆手为雨，就一定要制定适合当前现实情况的奇谋妙计，按照不同的性格特征，而分别以不同的手段去对付他，控制他。这也正是鬼谷子所强调的。

- 你想制服敌人，就必须了解他的性格、隐情、言行、素质等，然后才能够说服他、控制他，抑或打倒他、利用他。
- “富翁”电子游戏，在日本版本中是吃了寿司而增强体力的，而到了美国，这个版本就将寿司改变为热狗；相应地，主角的眯眯小眼也变成浓眉大眼。
- 激将术一般有下列几种：吹胡子瞪眼睛，惹人发怒；用高帽赶鸭子上架；故意贬低，挑起好胜之心；冷冷冰冰，或佯装不信，使人吐露真言。
- 在使用“因事为制”之术时，可以“以子之矛攻子之盾”，借敌对之方的口实去“制”对方，使对方有口难辩，有力难用，有计难施。

■ 制人钳心三：分威伏熊，三步制君 (119)

——要想对强者或上司实施制人钳心之术，非得

有一些特殊的手段不可。鬼谷子给我们介绍了两种方法：一种是散敌之威，虚张声势，用自己的威势压倒对手的威势；一种是三步制君，符而应之，雍而塞之，乱而惑之。有这两个绝招在手，便可以钳而制之无所畏惧了。

- 分人之威而制人的关键在于，搞清敌手凭借什么在抖威风，从而釜底抽薪，把他的依凭之物抽掉，他便再没有威风可抖了。
- 一般假冒伪劣产品冒充名牌，是为了获取利益。但在竞争中，也不乏以此法砸对手牌子，分对手威势者。
- 杀鸡骇猴的典故可谓妇孺皆知，它是通过动真格的而使其他同类害怕的招术，而达到树威立信的目的。在我国历史上，首先使用此术的是权谋祖师姜太公。
- 符而应之，雍而塞之，乱而惑之。这样三步之后，这位君主、这位强者，便成了我们的傀儡，成了我们的代言人。
- 让对方觉得有利可图而同意交易，以此排除竞争对手。而到最后成交的关键时刻，突然制造种种借口，大幅度提价或降价，逼迫对方忍痛成交。

奸道三 借人·治心：损人利己巧得利…………… (137)

对于强大的对手，一时不能将他斗倒勾住，就要设法利用计谋使之由强转弱，使他的斗志逐渐懈怠，体力逐渐消耗，并失去依靠。而我方则要在暗地里积蓄力量，借助一切可以借助的资源，变被动为主动。一旦时机成熟了，就可轻而易举地将蒙在鼓里的敌人整倒，就像熟透了的果子一样，轻轻一碰就掉了下来。

■ 借人治心一：抵巇用间，调虎离山 …………… (137)

——所谓“巇”，即缝隙、间隙，也即薄弱之处。抵巇，就是要瞄准对方的薄弱之处，乘虚而入，用最小的攻击力量获得最大的攻击效果。这就要敏于洞察缝隙，并乘机扩大这种间隙，这样斗人勾心就可以事半功倍了。不可在没有寻找出对手的“缝隙”时贸然出击；也不可在面对对手的“缝隙”时犹豫不决，贻误战机而悔恨终生。

- 鬼谷子告诫他的徒子徒孙们应该提防流言蜚语的中伤。反过来，如果要借人治心，也可制造流言蜚语，钻空子去实施反间计。
- 一系列“众口铄金”、极富人情味的广告，使兰丽绵羊油逐步打进了家庭，让许多妇女感到在生活中需要这种产品，其在市场上也有了良好的知名度。
- 翻开世界巧克力食品工业的历史，你就会看到，巧克力食品工业的发展史就是一个用间与反间的商战史。
- 瞅准机会，搬弄是非，挑拨离间，把小意见搞成大意见，小摩擦搞成大冲突，挑起内战，自己坐收渔翁之利。
- 龙游浅水遭虾戏，虎落平阳被犬欺。叱咤风云的巨龙，出了深潭大渊便无法施展本领，连虾蟹都斗不过；威震山林的百兽之王，离了大山森林，便威风尽失，连狗犬之类也奈何不得。

■ 借人治心二：借长补短，为人自为 …………… (160)

——尺有所短，寸有所长。只有认识到这一点，才会在斗人勾心时去发现别人的工巧之处和优长之处。而在设置计谋中借用别人的长处，避开自己的短处，

这样对方日益，我方日损；我方日强，敌方日弱。事先和对方精心做一番手脚，费一番心思，制定的计划是对方中对你有利而表面上对他有利，让他觉得你不是为自己打算而是在为他打算，这样就没有漏洞了。

- 人多手快，不一会儿功夫，堆积在山下的砖瓦便被搬到了山上。那和尚出来连连施礼，说：“砖瓦这不是‘飞’上山来了吗？”
- “三个臭皮匠，顶个诸葛亮。”在商战中，敌我双方总是尽可能地发挥自己的长处，攻击对方的短处，谁发挥得好，攻击得准确，谁就会获胜。
- 柔弱的东西往往最具有生命力。处于“弱”势时，万不可因小失大，一时意气用事，而必须忍辱负重，含冤受屈。
- 表面上是为了别人，但实质上却是在“吃小亏占大便宜”，最终得大利的是自己，这就是“为人自为”。
- 由于新行业崛起，人们得到了许多方便，同时为别人行方便的企业或个人也获得了更大的利润。

■ 借人治心三：择木而栖，反客为主 …………… (179)

——水往低处流，人往高处走。鬼谷子说，斗心就要善于选择服侍的君上，今天就是要善于选择行业和领导。只有这样，才能强者益强，弱者益弱，自己也能建功立业，留英名于青史。人在根本上都是从自己的利益出发，并最终落脚到自己的利益上的。反客为主，即处于被主导地位的客户，夺取主导地位，并把原来的主放到客的位置上，随意摆弄。

- 智士仁人要选择贤明之主以得到赏识重用，充分施展自己的才华，就要善于审时度势，遵养时晦，摒弃不事二主的观念，不要在一棵树上吊死。

- 这些人物，看透了形势，参透了“天机”，揣透了君性，因而可以“背”而又“向”，“向”而又“背”。
- 人的一生是极其短暂的，碌碌无为地度过一生岂不辜负了上帝的一番慷慨赐与？如果真地感到自己所做的工作与自身的发展不吻合，选择跳槽无可厚非。
- 计谋没有固定的不变模式。高明的策士，在于吃透各种计谋的精髓，根据所面临的具体事件，所处的具体环境而变化。
- 商场如战场，一味地行君子之事必然要吃亏。他把“反客为主”的战术用到讨债活动中，大获成功。

奸道四 辩人·诡心：翻云覆雨善捭阖…………… (202)

辩术在《鬼谷子》中占有大量的篇幅，并具有相对独立的地位。鬼谷子以其独特的诡辩术培养了在战国纷争的舞台上扮演了重要角色的苏秦、张仪、庞涓等人，他们“一人之辩，重以九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师”，在纷争的战国舞台上上演了一幕幕扣人心弦的活剧。从中，我们不仅可以看到权变家的谋略和雄辩家的才智，更可享受他们汪洋恣肆、犀利流畅、气势逼人的高超的演说辞所带给我们的美感体验。

■ 辩人诡心一：激人之语，飞箝得情…………… (202)

——辩人诡心之时，既可以用责骂来激怒对方，使其暴露缺点和缺陷；也可以夸耀赞美对方，使其无形之中袒露出他的弱点和错误。总之，只要用一褒一贬和一喜一怒的手段来刺激对方，最后总是会使其暴露出自己的本来面目。最好正搔到对方的痒处，越搔越痒，越搔越舒服，如此就算开了“飞箝”之术的窍