



郑建斌◎著

八面玲珑的处世谋略 圆融通达的修身智慧

跟鬼谷子 学处世



跟菜根谭 学修身

在社会

要炼手腕

事贵制人，而不贵见制于人。世无常贵，事无常态。圣人之道，阴，愚人之道阳。用赏贵信，用刑贵正。人之情，出言则欲听，举事则欲成。是故智者不用其短，而用愚人之所长；不用其拙，而用愚人之所工。听贵聪，智贵明，辞贵奇。相益则亲，相损则疏。墙坏于其隙，木毁于其节。计谋之用，公不如私，私不如结，结交要存一点素心。疾风怒雨，禽鸟咸感；霁日光风，草木欣。可见天地不可一日无和气，人心不可一日无喜神。处世让一步为高，退步即进步的张本；待人宽一分是福，利人实利己的根基。势利纷华，不近者为洁，近之而不染者为洁；智械机巧，不知者为高，知之而不用者为尤高。

汲取奇书精华 突破修身处世瓶颈

中国书画出版社
CHINA PICTORIAL PUBLISHING HOUSE



跟鬼谷子 学处世

跟菜根谭 学修身

郑建斌 著

图书在版编目（C I P）数据

跟鬼谷子学处世 跟菜根谭学修身 / 郑建斌著. --
北京：中国画报出版社，2013.4
ISBN 978-7-5146-0779-6

I. ①跟… II. ①郑… III. ①纵横家②《鬼谷子》—
通俗读物③个人—修养—中国—明代—通俗读物 IV.
①B228-49②B825-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第062182号

跟鬼谷子学处世 跟菜根谭学修身

出版人：田 辉

作 者：郑建斌

责任编辑：刘晓雪

出版发行：中国画报出版社

（中国北京市海淀区车公庄西路33号，邮编：100048）

电 话：88417359（总编室兼传真）68469781（发行部）88417417（发行部传真）

网 址：<http://www.zghbcbs.com>

电子信箱：cpph1985@126.com

经 销：新华书店

海外总代理：中国国际图书贸易集团有限公司

印 刷：北京盛兰兄弟印刷装订有限公司

监 制：敖 晔

开 本：710mm×1000mm 1 / 16

印 张：16

印 次：2013年5月第1版 2013年5月第1次印刷

书 号：ISBN 978-7-5146-0779-6

定 价：29.80元

版权所有 翻版必究

前言

生存于世，离不开待人接物、应付世情。无论是生活中的人际交往，还是工作中的交流沟通，都离不开处世技巧。面对如今日益复杂多变的环境，我们不禁喟叹，做人难，处世更难。处世需要通晓人情世故，需要察人识人，需要审时度势，需要巧施策略，这确实是一门高深的学问，值得我们仔细研究。

要想立足于世，就得先从学会处世开始。如何处世是我们应经常思考的问题，这关系到整个人生局面。那么到底应如何处世呢？我们不妨从经典著作中找根据。两千多年前，由春秋时期纵横家鼻祖王诤所著的《鬼谷子》，对我们如何处世有极大的启发和借鉴作用。

《鬼谷子》是一部成功学著作，通篇讲的都是权谋策略，言谈技巧。全书立论高深，文字奇绝，被后人称为“旷世奇书”。《鬼谷子》集心理揣摩、政治谋略、演说技巧的精华于一体，它教人洞察人心、认清形势，针对不断变化的“阴”和“阳”，采取不同的应对方法，从而顺利办成事情。它奇中有奇，从中可以学会高深莫测的策略，也可以掌握威力无穷的技巧。

对于今天的我们来说，社会形势日益复杂多变，要想更好地处世离不开策略与技巧。交往策略得当，就能建立成功的人际关系；经营策略用好，就能在经济上节节攀升；日常生活中的言谈举止得体，就能赢得外界的助力。可以说，无论说话办事、交往沟通，一言一行都离不开《鬼谷子》。只要悟透了它，就能让人大显身手，脱颖而出。《鬼谷子》的实用价值和借鉴意义被越来越多的人所认同，它已成为提高处世能力的必读书。

在提高处世能力的同时，也不能忽略修身艺术。我们常说：为人处

世。与处世同样重要的就是为人。为人即修身。修身是指修养身心，努力提高自身的思想道德水平。人生之成败，往往不在于外力，而在于自己修炼身心的内功。正因如此，不朽经典名著《菜根谭》跃入了我们的眼帘。

由明代洪应明所著的《菜根谭》是一部关于修身养性的奇书，它囊括了中国五千年来的修身智慧，融会贯通了儒、道、佛三家的精髓。

《菜根谭》通过文辞优美、含义深邃的格言，诠释人生的真谛，真可谓句句精华，字字珠玑，在今天仍对我们有很强的现实意义。从《菜根谭》中能找到安心立身的法门，能启迪思维，增长智慧，修炼心灵，获得自信，值得我们一再品读。

高深的处世策略与精妙的修身智慧结合起来才能更好地完善自我及人生。《跟鬼谷子学处世 跟菜根谭学修身》融合了《鬼谷子》与《菜根谭》这两部经典著作的精华，将原书中与人们处世、修身密切相关，却生涩难懂的原文加以解析、引申，并结合古今中外的经典事例进行深入阐述，通俗易懂，实用性强，是读者参悟、借鉴古代经典的首选读本。

本书教读者学会识人，从而增加人际胜算；能够见微知著，从而防患于未然；运用好谋略，让自己如鱼得水；找到工作和生活的平衡点，享受生活中的无穷乐趣。教人以缜密的逻辑分析现实，积极面对人生；教人以出世的心胸，摆脱一切束缚，心境平和地生活。

翻开本书，可以领悟精明处世、智慧修身的艺术，深谙审时度势、左右逢源的智慧。掌握本书的精髓，将不太成熟的想法历练成灵活多变、圆融通达的行为，就一定能够迅速地提高说话办事的眼力和心力，轻松绕开陷阱和阻碍，从而让自己在纷繁复杂的人际交往中始终把握主动权，游刃有余地应对人生的各种挑战，最终获得事业的成功和生活的幸福。

上篇

鬼谷子的处世策略

第一章 见高人要高明，遇小人要精明/2

识人要眼到、耳到、心到/2

诱导话题，窥探真情/5

因人而异，四面攻心/8

揣情术：破译体态语言，掌握对方意图/11

摩意术：用策略性的试探考察人品/13

锁定类型，逐个击破/16

第二章 偏听偏信受蒙蔽，集思广益出真知/20

开始有主见，才会开始成长/20

善纳逆言，拓宽视域/22

集思广益，多听能断/25

放低姿态，拉近与他人的距离/28

知己之短，识人之长/30

第三章 打动人的是言语，驱动人的是利益/33

找到对方的心理诉求，并满足他/33

不怕对方不上套，就怕对方没爱好/35

找准“闪光点”，有针对性地进行恭维/39

与君子讲道义，与小人谈利益/42

说服他人要言辞周密，讲究策略/44

第四章 小技巧能救大局，小疏漏能坏大事/47

成就大事业，须从细小处做起/47

掉一个钉子，毁灭一个王国/50

关系有了裂痕，要抵而塞之/52

穿好衣服，以礼待小人/55

守口不密，祸患自起/58

寻准缝隙，伺机分化对手/60

第五章 没有才干无法立足，不讲团结无处安身/64

派系斗争中要等距离外交/64

处世为人要有自己的立场/67

跟对人，事半功倍/69

靠山可以借助，但不能过深依附/72

做盟友，不做死党/75

第六章 表面风光是虚文，控制局面是目的/78

借他人之力要借得不露痕迹/78

欲擒故纵，伺机而动/81

坚持戴面具，喜怒不形于色/83

事预则立，不预则废/86

凡战者，以正合以奇胜/89

第七章 明路是选出来的，麻烦是躲出来的/92

识己之长，扬己之长/92

把握趋势，果断取舍/94

思路决定出路/97

谋略赢一时，德行胜长久/100

诚信是人生之基/103

第八章 看清周围情势，不扯逆风之帆/106

巧攀贵人，借势上青云/106

顺势者昌，逆势者亡/109

激流则隐，治平则出/112

隐遁词锋，提升劝说艺术/114

外方内圆，刚柔并济/117

依势演戏，学会适度伪装自己/119

下篇

菜根谭的修身智慧

第一章 言辞讲究分寸，行动不能放肆/124

才华宜藏，做人要低调/124

居功是前行路上的屏障/127

得意不忘形，失意不失态/129

不议人短，不发人隐私/132

知错认错改错，则德进/135

欲望为内贼，自律之人获天佑/137

第二章 保持自知之明，摒弃非分之想/140

明机巧而不用，可谓真功夫/140

消除妄心，幸福自然多/143

非分收获，即人世机阱/145

一事起则一害生/148

施人不责报，有功不可念/151

第三章 波折磨难逃不得，功名利禄急不得/154

人能咬得菜根，则百事可成/154

凡是自强不息者，终能得救/157
先留住根，才可能结出果实/159
宠利毋居人前，德业毋落人后/162
花心思钻研，才能练成绝技/164
以出世心态，做入世之事/167

第四章 一步行差踏错，半世追悔莫及/170

莫见乎隐，君子慎其独/170
宁受一时之寂寞，毋取万古之凄凉/172
再大的错误，也抵不过一个“悔”字/175
凡事要求完美，生活往往不完美/178
只一念私贪，坏了一生人品/181
把手放开，你得到的是一切/183

第五章 见好就收手，无路早回头/186

活在当下，珍惜当下/186
别让昨日的过失成为明天的包袱/189
立身要高，处世须退/191
人生难得聪明，更难得糊涂/194
独食遭人忌，学会与人分享成果/196
宽容待人就是宽恕自己/199

第六章 生活舒适而不奢靡，作风俭朴而不吝/202

志以淡泊明，德以俭朴显/202

虚荣会开花，但不会结果/205

人生减省一分，便超脱一分/207

知足常足，终身不辱/210

平淡是真，安于平淡是福/213

第七章 成大事难，治小家也不易/216

攻人之恶勿太严，教人之善勿过高/216

家人有过，借事隐讽之/218

担多大责任，成多大事业/221

留心下一代所交的朋友/224

与其留下财富，不如使其自立/226

第八章 忙闲张弛有道，养生动静得宜/229

万事随缘，顺其自然/229

放慢脚步，享受生活的乐趣/232

心若静，处处皆风景/234

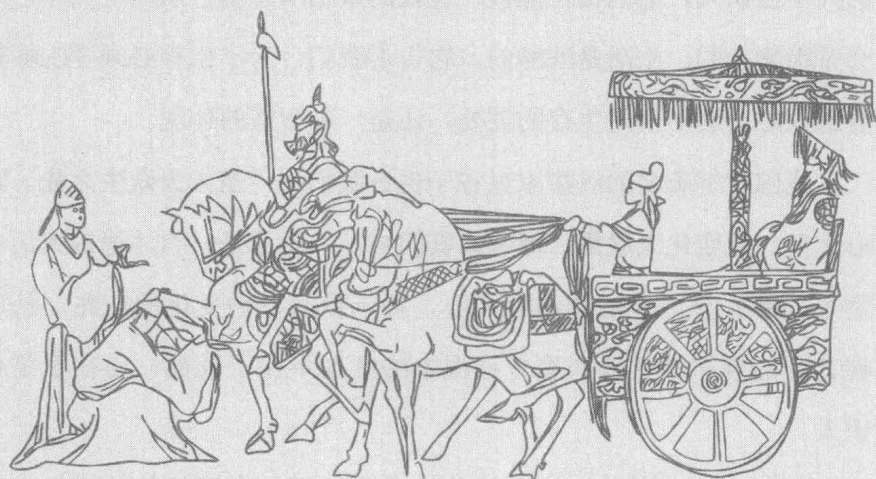
快乐不在于环境，在于心境/236

松紧有度，才是健康的生活之道/239

鬼谷子心機：鬼谷子兵法·卷一

上篇

鬼谷子的处世策略



第一章 见高人要高明，遇小人要精明

不管是人还是事物，都分为阴类和阳类。阴阳两类人都各有优缺点，有崇高与卑劣之分，有阳光与阴暗之别。并且不同的人在不同的阶段，所体现出来的“阴”或“阳”也不一样。针对这些不断变化的“阴”和“阳”，我们应采取不同的应对方法。只有这样才能增加胜算，让自己深得人心。

识人要眼到、耳到、心到

人生在世，不仅要自知，还要知人。生活中我们总要跟各种各样的人打交道，这就需要对别人时时作出判断，以保护自己，发展自己。有的人不会识人，他们很可能被一些人的表相所迷惑，从而上当受骗。社会是很复杂的，生活是残酷的，它告诉我们：为了生存必须学会识人、看透人心。这不仅是生存的需要，还是一种智慧的体现。

战国时期著名的纵横家鬼谷子告诉我们：“圣人为众生之先。达人心之理，见变化之朕焉，而守司其门户。”意思是，有才德的人历来总是众人的先导。他们能洞察人心，揭示世间万物变化的征兆，从而把握其中的规律。智者和愚者最根本的区别不在于其他，而在于是否能识人。

识人，就是通过对他人种种的观察，进一步了解其性格及内在品

质。学会识人，是掌握处世技巧的第一课。会识人的人能识全面，不会识人的人仅识到枝节；会识人的人读内在的本质，不会识人的人仅读表面的现象。人仅仅能力强、会做事还不够，会识人才是最重要的。

清代重臣曾国藩是一位识人高手。他接见生人时总是先不说话，从上到下盯着客人看上几分钟。这当然不免使许多被接见者非常不舒服，曾国藩却在这几分钟内对此人有了基本认识。

1863年9月，中国第一个留美学生容闳到安庆拜见总督曾国藩，商讨洋务事宜。依照惯例，总督向容闳表示了欢迎，然后便请他坐在自己的正对面。曾国藩默默地坐着，一直对容闳微笑着，这样长达几分钟，看样子见到容闳使他非常愉快。但同时他又以锐利的目光从头到脚审视着容闳，似乎试图从他的外表发现什么。最后，他目不转睛地注视着容闳的双目，好像对方的眼睛特别吸引他的注意。接着，他开始向容闳提问。

曾国藩问容闳是否愿意在他麾下当一名军官，并且说：“我从你的相貌可判断出，你将来能有所作为，因为我从你的眼睛可以看出你是一个勇敢且具有指挥才能的人。”

容闳回答说：“我也许有军人需要的勇敢，但缺乏军事训练。”他谢绝了曾国藩的好意。

说到曾国藩相术之神奇，最有名的一次是对湘军名将江忠源命运的预测。湖南老乡江忠源勇猛精进，一身英气。曾国藩一见，欣赏不已。江忠源向他告辞出京之时，曾国藩看着他的背影，对朋友说：“此人必立功名于天下，然当以节义死。”当时天下太平，谁都不相信曾国藩的话，后来太平军兴起，江忠源果然在安徽庐州城破时自杀。这件事充分

证明了曾国藩识人之准。

曾国藩的“识人”是根据日常对人的相貌言谈、行为举止的观察，然后敏锐地收集、分析所能接收到的一切信息，从中提取有用的成分，最后达到深入了解一个人的目的。他后来之所以能步步高升，和他的“识人善任”有很大关系。

古往今来，有所成就者大都是识人的高手。会识人才谈得上用人，而会用人，是创造业绩的前提。我们只有真正地认识人，才不会把敷衍的谎言当做真诚，才不会错判他人的本意而错失良机。在各种交际场合，有识之士都能留意别人的一举一动，从细微处洞悉他人。

沈方正是台湾著名的温泉旅店“礁溪老爷大酒店”的总经理，他平时有观察人的习惯。

初进职场时，他喜欢站在办公大楼前看着来往的人，从人们不同的穿着、表情、动作等方面，猜测他们的性格、职业等，以此磨亮眼光和心智。

在聚餐的场合，心思细密的他会猜测在座者背的是什么包，然后从包的大小、品牌、位置等推测出对方的个性。比如，习惯拿小包的人心思细密；拿大包的人凡事喜欢自己做主；可以一眼看到包品牌的，个性较直接、容易沟通，看不出品牌的，属于较深沉、有个性的人。开始用餐时，他也会观察对方点什么菜，菜的种类是否齐全等，细致入微的程度，让人禁不住称赞：“眼睛真的很毒！”

识人更重要的是，懂得从细微处去看、去听。平时能注意收集重要的资讯，并且从一个人的外貌、声音和行为等方面归纳出他的模式。鬼谷子告诉我们：“一曰长目，二曰飞耳，三曰树明。千里之外，隐微之

中，是谓‘洞’。”人首先要有千里眼观世界，其次要有顺风耳听人间，第三要能用万灵心明察秋毫。千里之外，细微之中，都能一目了然，这就是洞察。洞察时局、人心，需了解细微之处，以做到防患于未然。

在日常生活中，我们要养成多听多看多思的习惯。鬼谷子进一步强调说：“耳目者，心之佐助也，所以窥间奸邪。故曰：‘参调而应，利道而动。’”耳朵和眼睛是心灵的辅佐和助手，是用来侦察奸邪的器官。只要心、眼、耳三者协调呼应，就能沿着有利的轨道运行。

如果仅仅依据他人的表面言行而对其作出结论，难免具有片面性。只有观其行，听其言，洞其心，经过多方面的观察之后，才能真正认识一个人。留意别人的一举一动，做到洞悉他人，在人际关系之中才会有胜算。

诱导话题，窥探真情

心有所思，口有所言。通过语言这个窗口，可以窥视人的内心世界，言谈能告诉你一个人的地位、性格、品质乃至流露内心情绪，因此听人说话是识人的关键之一。

鬼谷子说：“重之袭之，反之复之，万事不失其辞，圣人诱愚智，事皆不疑。”意思是，向他人反复袭击，所有的情形都可以通过说话反映出来，圣人可以诱导愚者和智者，这些不用再怀疑。由此看来，察言是门很有学问的技巧。

日本名古屋商工会议所急需聘请一位主任。于是，名铁百货公司社长长尾芳朗把自己的一位朋友推荐给名古屋商工会议所的主席土川

元夫。

面谈后，长尾问土川他的朋友怎么样，土川回答说：“你的那位朋友不是人才，无法聘用。”

长尾非常吃惊，并有点儿生气地说：“你就和他谈了20分钟，怎么就知道他不是人才呢？你的判断也太草率，太武断了吧！”

于是，土川解释说：“他刚和我一见面的时候，就滔滔不绝地说个不停，我根本就没有说话的机会。当我说话的时候，他却左顾右盼，不注意倾听，这是我说他不是人才的第一个原因。第二，他非常喜欢宣传他的人事背景，一会儿说某某要人是他的好友，一会儿又说某位名人是他的酒友，并向我炫耀，好让我知道 he 也不是等闲之辈。第三，我想知道他有关管理方面的见解，他却吞吞吐吐说不出来。这种人怎么能称为人才呢？”

听完土川的这番话后，长尾佩服得直点头，认为土川的话非常有道理。

与他人交谈时，可以采取非常随意的态度，让对方放松警惕，这样，其内心的思想，往往会在口头上流露出来。然后，再适时向对方提问，就可以从谈话中探知别人的真实本性。

有时候，人所想的是一回事，所说的又是另一回事，他们常常以言辞掩饰其内心，以获得他人的支持，达到不可告人的目的。但是，只要你细心察其言，并加以分析，就会发现其本性。

通过交谈探索到对方的深层心理，其方式有两种：一是根据话题内容来推测对方的心理秘密；二是根据谈话的方式洞察对方的深层心理，以了解对方的个性特征。