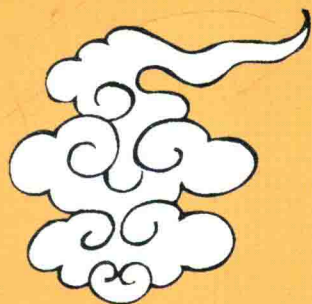


# 沟通说服的 心理智慧

鬼谷子的智慧解读书

邓兮◎编著



- 控制局面
- 趋利避害
- 化解危机

权谋策略之纵横指南 修身养性之心灵宝典

国家一级出版社



中国纺织出版社

全国百佳图书出版单位

# 沟通说服的 心理智慧

邓兮◎编著

国家一级出版社



中国纺织出版社

全国百佳图书出版单位

## 内 容 提 要

智慧谋略是决策成功之本，不管是兴周八百年的姜尚，还是兴汉四百年的张良，或是众所周知的诸葛亮，无一不说明智慧谋略的重要性。

事贵制人，而不贵制于人，制人者，握权也；见制于人者，制命也。学鬼谷子智慧，做人做事，便也多了三分心安。

### 图书在版编目（CIP）数据

沟通说服的心理智慧 / 邓兮编著. --北京：中国纺织出版社，2018.3

ISBN 978-7-5180-4628-7

I. ①沟… II. ①邓… III. ①说服—心理交往IV. ①H019

中国版本图书馆CIP数据核字（2018）第014744号

---

责任编辑：闫 星      特约编辑：王佳新      责任印制：储志伟

---

中国纺织出版社出版发行

地址：北京市朝阳区百子湾东里A407号楼 邮政编码：100124

销售电话：010—67004422 传真：010—87155801

http: //www.c-textilep.com

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博<http://weibo.com/2119887771>

三河市延风印装有限公司印刷 各地新华书店经销

2018年3月第1版第1次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：17

字数：219千字 定价：39.80元

---

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

# 前言



鬼谷子，战国时期著名的思想家、谋略家、军事家、教育家，堪称纵横家的鼻祖，其一生都笼罩着神秘色彩，被誉为千古奇人。他长于持家养性，精于心理揣摩，深谙刚柔之势，通晓纵横捭阖之术，独具大智慧。

冯梦龙在《东周列国志》中评价鬼谷子为，“其人通天彻地，有几家学问，人不能及。一曰数学：日星象纬，在其掌中，占往查来，言无不验；二曰兵学：六韬三略，变化无穷，布阵行兵，鬼神莫测；三曰游学：广记多闻，明理审势，出辞吐辩，万口莫当；四曰出世学：修真养性，服食引导，祛病延年，冲举可矣。”鬼谷子的智慧，莫过于“学以报国，智以保身，商以致富，名满天下，惠及子孙，泽被百姓，慈善乡里”。

鬼谷子的纵横智慧有着较为现实的操作意义，历代诸多有识之士皆悉心研究其智慧。如后世的李斯、乐毅、张良、韩信、司马懿、魏征、李白、刘伯温、曾国藩，还有美国、德国、日本等国的政治家，都是通过深谙鬼谷子的纵横智慧，最终获得了极大的成功。

鬼谷子智慧可以说是纵横家的理论宝典，不仅适用于历代有识之士，也适用于现代每一个普通人。诸如知情术、决策术、游说术、用人术等，这其中蕴含着深刻的哲学道理，引导着人们在社会竞争中“以智取胜”。可以说，鬼谷子简直是中国最早的心理学家，说客的开山鼻祖。

生活中，无论是说话做事、理家治企，一言一行都离不开鬼谷子的智慧。对



客户，奇招迭出，无招胜有招；对事情，摸准规律，力到事必成；对人，知其言行，悟其本性。或许有人不认识鬼谷子，但人们每天都在用他的智慧来解决问题，这正是鬼谷子的智慧之处。

编著者

2017年1月

# 目 录

## 第一章 捭阖之道——顺应人心，扭转阴阳 001

阴阳之阖，达人心理 002

或捭或阖，循环始终 004

捭之贵周，阖之贵密 007

随其嗜欲，以见其志 010

启人心扉，使其畅言 012

捭之阖之，阴阳其和 015

## 第二章 反应之道——眼观六路，耳听八方 019

听其言辞，反而求之 020

钓语为饵，探其实情 022

以情动之，随而牧之 025

善反听者，以得其情 027

欲闻其声，必先反默 029

探量其能，洞其真意 032

## 第三章 内捷之道——找准支点，一攻即破 035

君臣上下，亲疏有间 036



- 辨明得失，以顺其意 039  
应合时宜，以和其谋 042  
言辞多变，善审形势 044  
见其谋事，知其志意 047  
明哲保身，急流勇退 049

第四章 抵巇之道——滴水不漏，见缝插针 053

- 深谋远虑，顾全大局 054  
抵而塞之，抵而得之 056  
察以捭阖，一击即中 059  
深隐待时，静观时局 061  
专注细节，精益求精 064

第五章 飞箝之道——知其喜恶，对症下药 067

- 如欲取之，必先予之 068  
钩箝之辞，飞而箝之 070  
巧言威慑，令其臣服 073  
许以利诱，或事将成 075  
拜倒辕门，势以钩之 078  
知其好恶，钩其所好 080

第六章 忤合之道——相背为忤，相向为合 083

- 天时之宜，互相转化 084  
预先察知，因事为制 086



- 顺势者昌，逆势者亡 089  
知己之主，择主而事 091  
忤合之道，自度才能 094

## 第七章 揣情之道——知己知彼，百战不殆 097

- 审时度势，趋利避害 098  
形见于外，知其隐者 100  
欲知其心，揣其表情 103  
洞悉人心，揣其隐匿 105  
探明心意，随机应变 108  
因势而谋，顺势而为 110

## 第八章 摩意之道——道高一尺，“摩”高一丈 115

- 微摩其欲，测而探之 116  
摩之在此，符之在彼 118  
谋之于阴，成之于阳 120  
谋划策略，不易周密 123  
说者合情，情合者听 126  
抱薪趋火，燥者先燃 128

## 第九章 权衡之道——善借形势，随机应变 131

- 饰言假之，假之易损 132  
顺机而变，诱其心理 134  
听闻其声，言如其人 137





口可以食，不可以言 139

避其所短，举事则成 142

第十章 谋略之道——以变应变，出奇制胜 145

凡谋有道，必因其情 146

墙坏其隙，木毁其节 149

变始于事，以制于事 151

志同道合，与之亲近 154

愚者易蔽，贪者易诱 157

第十一章 决策之道——当断不断，反受其乱 161

善其用福，恶其用患 162

决断之术，不偏有利 164

微而施之，所能成事 166

参之平素，可则决之 169

决情定疑，万事之基 171

积极行动，速作决断 174

第十二章 中经之道——将心比心，推己及人 177

广施恩惠，救人于危 178

见形为容，象体为貌 181

闻声和音，识言外意 183

缀去之语，使其怀念 185

静坐常思，莫论人非 189



仁义之道，以德服人 191

第十三章 符言之道——居上之守，虚心平意 195

既在其位，善谋其政 196

广开言路，虚心纳谏 198

赏罚必信，臣乐为用 201

兼听则明，偏听则暗 203

恩威并施，此为治也 206

火眼金睛，洞察奸邪 209

第十四章 转丸之道——以波之矛，攻波之盾 213

肚里有货，言之有物 214

与博者峙，能言善辩 216

言不在多，达意则灵 218

铿锵有力，掷地有声 220

高屋建瓴，有理有据 223

予人甜头，以利相诱 225

谦和有礼，以退为进 227

第十五章 修心之道——惟贤惟德，能服于人 231

士者通达，神能养志 232

心有所欲，志存而思 234

内坚威盛，再则莫当 237

效法鹭鸟，循间而动 240



灵活变通，方圆并用 243

第十六章 持枢之道——善识时务，顺势而为 245

顺势而行，借力行事 246

与其待时，不如乘势 248

顺应规律，逆之必败 251

择机而动，顺势致远 253

顺应潮流，不进则退 256

顺风顺水，必顺人意 258

参考文献 262

# 第一章 捭阖之道——顺应人心，扭转阴阳



捭阖就是一种智慧术，通过挑动对方打开心扉，使对方说出实情或沉默，显露真情，使自己达到或捭或阖。通过试探对方的表现，顺应人心，从而扭转态势，阴阳试之，以达到自己的目的。

## 阴阳之阖，达人心理

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。

——鬼谷子

在鬼谷子看来，人们完全可以通过观察阴阳两类现象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途径。计算和预测事物的发生过程，通晓人们思想变化的关键，揭示事物变化的征兆，从而把握事物发展变化的关键。

生活中，遇到事情不能只凭碰运气，而要想好了再出手。一件事情的发展，必然会透露某些细枝末节，而我們需要的就是通过这些细节来预测未来可能发生的事情。换言之，即要我们分清形势，未雨绸缪。

在日常生活中，我们要想做好一件事情，就必须事先分析形势，学会未雨绸缪。一个人要想有所建树，就必须时刻保持胆大心细，在做任何一件事情之前都必须提醒自己，要三思而后行，“想停当了再动手”。

一只野狼卧在草地上勤奋地磨牙，狐狸看到了，就对它说：“天气这么好，大家都在休息娱乐，你也加入我们的队伍吧！”野狼没有说话，继续磨牙，把它的牙齿磨得又尖又利。狐狸奇怪地问道：“现在森林这么安静，猎人和猎狗都已经回家了，老虎也不在近处徘徊，又没有任何危险，你何必那么用劲磨牙呢？”

野狼停下来回答说：“我磨牙并不是为了娱乐，你想想，如果有一天我被猎人或者老虎追逐，到那时，我想磨牙也来不及了，而如果平时我就把牙磨好，到那时就可以保护自己了。”

其实，我们在做任何一件事情的时候，都应该未雨绸缪，居安思危，防患于



未然。有了充分的准备，再去迎接挑战，我们将有很大的胜算。哪怕事情有了意外的发展，我们也不至于手忙脚乱，而能从容不迫地按照变化的形势而变化。平时不准备，临时抱佛脚是不可能的。

比如，在生意场上，每一次运作都会有一定的风险，大胆投资一桩生意，带来的究竟是丰厚的利润还是血本无归呢？在结果没有出现的时候，我们是很难预先清楚知道的，往往是到最后才能见分晓。但是，如果你事先作了周密的部署，分清形势，未雨绸缪，就几乎不会出现太大的问题。

著名商人胡雪岩是一个善于未雨绸缪的人，每一次的周密思考，都会作好充分的准备。

太平运动纷纷而起，杭州被团团围住，王有龄按照地方官“守土有责”的惯例，率杭州军民坐守孤城，直至粮草殆尽，断粮长达一个月之久。当时，城内没有食物，就将药材南货，诸如熟地、黄精、枣栗、海茎类，都用来充饥。到后来，只能吃糖、吃皮箱、吃草根树皮，最后，甚至到了以尸肉来充饥的地步。

为了筹备粮食，胡雪岩冒死出城，到上海买了一船救命的粮食，运到了杭州城外的钱塘江面，恰逢这时，所有进城的通道都已经被断绝，粮食也无法送进城内，只能远远相望。过了几天，陪同胡雪岩一起到杭州送粮的萧家骥打算进城送个消息，顺便看看是否有可行的办法将粮食运进城里。对此，胡雪岩同意了萧家骥的决定，在出发之前，胡雪岩问道：“你怎么样到达对岸，如何进城，若是在途中遇到了敌人该怎么办？”然而，对于这些至关重要的问题，萧家骥却连想都没想，他说：“在这种情况下，只能见机行事，碰碰运气了。”胡雪岩回答道：“这时候做事，不能说碰运气，要想停当了再动手。”

原来，胡雪岩有自己的想法：在这危急时刻，绝不能碰运气，历尽了千辛万苦买回来的救命粮食已经运到了城外，绝不能无果而返。既然决定冒险进城，就一定要有一个好的结果。城外对城内的情况一概不知，而城外有重兵把守，如果不小心被抓住了，肯定会给予重罚，搞不好还会被杀头；而在城中，没有一个人认识萧家骥，又不能写一个能证明其身份的文书、信函之类的东西在身边，进城去有可能



还会被当成奸细呢。这样想来，就应该细细预料进城途中所遇到的情况，未雨绸缪，才能求得一个好的结果。

在胡雪岩看来，萧家骥此次进城，事关杭州百姓的安危，需要三思而后行。毕竟，许多事情之间都存在着千丝万缕的关系，一时的疏忽有可能会造成整件事情的失败，所谓“牵一发动全身”，其产生的连锁反映，将影响整个事业，最后导致全面崩盘。胡雪岩正是明白这样的道理，所以，才会在出发之前细问萧家骥到底是如何打算的。

在现实生活中也是一样的道理，例如，在投入生产前，先多花些时间，做好完善的硬件设施，未雨绸缪，这样，以后才能过上安逸清闲的日子。试想，在做一件事情之前，我们就想好了部署，想到了那些意外的情况，这样，等到真正去做的时候，胜算的几率会不会大一些呢？答案是肯定的，所谓“谋定而后动”，这才是事情成功的秘密。

### 鬼谷子智慧

在生活中，许多人抱怨自己没有机会，但当机会来临的时候，却由于没能充分的准备而与机会擦肩而过，到最后只能后悔莫及。所以，在做事情之前，要学会分析形势，未雨绸缪，才能掌控大局。

## 或捭或阖，循环始终

变化无穷，各有所归。或阴或阳，或柔或刚，或开或闭，或弛或张。

——鬼谷子

鬼谷子认为，尽管事物的变化没有止境，然而他们最终都各有自己的归宿。



或者是属阴，或者是属阳；或者是柔弱，或者是刚强；或者是开放，或者是封闭；或者是松弛，或者是紧张。

现代社会复杂多变，生活中的每一个人没办法完全做到坦然和随心所欲，因此，适当地了解和运用一些“捭阖之术”是十分有必要的。当我们周边的环境对自己的发展有利的时候，我们应该积极采取“捭”的战略，开启自己，积极主动地进攻，以便获得更大的胜利。但是，一旦周边的环境对自己十分不利，我们就要采取“阖”的战略，收敛自己，积蓄力量，等待时机。不过，在这里“阖”的战略并不是指消极地等待时机的来临，而是应该积极地创造条件，等待时机，使当前形式朝着有利的方向转换，一捭一阖，一阴一阳，循环始终。

相传，勾践战败后，他接受了大臣文种的建议，收买了吴国太宰伯嚭，向夫差称臣纳贡求降，越王和王后到吴国给夫差为奴做妾。夫差答应了，并在吴国对勾践夫妻极尽羞辱。勾践在夫差面前一副感恩戴德五体投地的奴才相，嘴里还感激夫差不计前嫌以德报怨，宽宏仁慈。他称自己为贱臣，小心翼翼，百依百顺。夫差要上马，勾践就跪下来让夫差踏在自己的背上。夫差生病了，勾践在夫差面前寝食难安，问病尝粪，嘴里一边吃着夫差的大便，一边说出自己的忠诚之志：“恭喜大王，大王的病就快好了。”

就这样，勾践以自己的忠诚打动了夫差，终于，夫差下令让勾践回到越国。勾践回到越国之后，立志要报仇雪恨，他唯恐眼前的安逸消磨了自己的志气，于是在吃饭的地方挂上一个苦胆，每逢吃饭的时候，就先尝尝苦味，并问自己：“你忘了会稽的耻辱了吗？”他还把席子撤去，用柴草当褥子，这就是后人一直传诵的“卧薪尝胆”。

经过多年的努力，勾践召集诸大夫，向他们宣告说：“我准备和吴国开战，决一生死，希望士大夫同心协力。跟吴王夫差颈臂相交肉搏而亡，是我最大的愿望。如果这些办不到，从国内考虑，我们的国力不足以损伤吴国，与国外的诸侯结盟也不能毁灭它，那么，我将抛弃国家，离开群臣，手举刺刀，更换姓名，改变容貌，去当奴役，侍奉吴王，以便找机会刺杀他，虽然我知道这样做危险太大，要被





天下人所羞辱，但我的决心已定，如果那种方法还不可行，我也一定要想办法实现自己的诺言！”

后来，越国与吴国在五湖决战，吴国军队大败，越军包围了吴王的王宫，攻下城门，夫差自刎而亡。在灭掉吴国两年之后，越国称霸诸侯。

在吴王夫差面前，勾践简直跟奴才差不多，甚至比奴才更卑贱，不仅受到了夫差的百般侮辱，嘴里还感激夫差不计前嫌以德报怨，并自称“贱臣”。这样的姿态，比委曲求全更甚，所受的侮辱和苦难不是普通人所能及的，但勾践都一一忍耐了过来。其实，他早就有了复国大计，之所以在夫差面前百般受辱，就是为了赢得夫差的信任，这样自己就可以早日回到越国去施行复国大计。

那看似委曲求全，实则是勾践采用的“阖”的策略，在兵败吴国后，勾践便隐去锋芒，忍气吞声，暗中积蓄力量，用种种措施来慢慢转化不利的形势。一旦形势有利于自己，就马上采取“捭”的策略，主动征战，一举吞并了吴国。

韩信是淮阴人，还未成名的时候，他只是一个平民百姓，贫穷而又没有好品行，不能够被推选去做官，不可以做买卖维持生活，经常寄居在别人家里吃闲饭，因此受到人们的嫌弃。他曾多次前往下乡南昌亭亭长处吃闲饭，并在那里连续吃了好几个月，亭长的妻子很嫌弃他，就提前做好了早饭，端到内室的床上去吃。开饭的时候，韩信去了，亭长夫妇却不给他准备饭菜，韩信也明白他们的用意，一气之下，就告辞而去，不再回来。

有一次，韩信在城下钓鱼，有几个老大娘在漂洗涤丝绵，其中一位大娘看见韩信饿了，就拿出饭给韩信吃，一连几十天都这样给韩信送饭菜，直到这位大娘将所有的涤丝绵都漂洗完了。韩信感到很高兴，对那位大娘说：“我一定重重地报答您老人家。”大娘生气地说：“大丈夫不能养活自己，我是可怜你这位公子才给你饭吃，难道是希望你报答吗？”

还有一次，淮阴屠户中有个年轻人侮辱韩信说：“虽然你长得高大，喜欢带刀佩剑，但其实只是个胆小鬼。”又当众侮辱他说：“你要不怕死，就拿剑刺我；如果怕死，就从我胯下爬过去。”韩信仔细地打量了他一番后，低下身去，趴在地