

目贵明，耳贵聪，心贵智
人心之得其正者即道心；道心之失其正者即人心

鬼谷子的局 王阳明的道



王 琳◎编著

翻开此书，开启与他们的对话，
你的人生或许就此改变！

鬼谷子的局，布好局才能纵横有法
王阳明的道，悟出道方能知行合一



广东旅游出版社

GUANGDONG TRAVEL & TOURISM PRESS

悦读书·悦旅行

鬼谷子的局 王阳明的道

GUIGUZIDEJU
WANGYANGMINGDEDAO

王 琳◎编著



廣東旅游出版社

GUANGDONG TRAVEL & TOURISM PRESS

悦读书·悦旅行·悦享人生

图书在版编目 (CIP) 数据

鬼谷子的局, 王阳明的道 / 王琳编著. —广州: 广东旅游出版社, 2014.1

ISBN 978-7-80766-746-9

I. ①鬼… II. ①王… III. ①纵横家②《鬼谷子》—研究③王守仁
(1472~1528)—哲学思想—研究IV. ①B228.05②B248.25

中国版本图书馆CIP数据核字 (2013) 第301987号

责任编辑: 何 阳 陈旭娜

封面设计: 李尘工作室

责任技编: 刘振华

广东旅游出版社出版发行

(广州市越秀区先烈中路76号中侨大厦22D、E单元 邮编: 510075)

北京紫瑞利印刷有限公司

(地址: 北京市海淀区上庄路58号)

广东旅游出版社图书网

www.tourpress.cn

联系电话: 020-87348243

710毫米×1000毫米 16开 17印张 260千字

2014年1月第1版第1次印刷

定价: 36.00元

[版权所有 侵权必究]

本书如有错页倒装等质量问题, 请直接与印刷厂联系换书。



序 言

序 言

他们一个生于春秋战国，一个生于明朝乱世，一个是著名的纵横家，一个是著名的思想家，他们共同影响着现代人的处世哲学。

也许很多人不解，鬼谷子和王阳明，相差了一千多年，怎么能将他们两个人联系起来呢？从下面一段话中我们或许可以看出点端倪。

“苏秦、张仪之智也，是圣人之资，后世事业文章，许多豪杰名家，只是学得仪、秦故智。仪、秦学术，善揣摩人情，无一些不中人肯綮，故其说不能穷。仪、秦亦是窥见得良知妙用处，但用之于不善耳。”

这是王阳明对苏秦和张仪的评价，苏秦和张仪都是鬼谷子名下的学生，这是人尽皆知的，而王阳明拿他们来举例，说明他的思想和鬼谷子的思想在一定程度上是相通的。至于其中真正的奥秘，得读者自己钻进书中，去揣摩，去体会。

本书上篇从鬼谷子的思想出发，用鬼谷子的思想来布局，结合当下实际，阐发鬼谷子的学说，让读者对鬼谷子的学说能了解得更加透彻，也能帮助读者，特别职场中人更好地运用鬼谷子的各种权谋计策。

本书下篇从王阳明的思想出发，用王阳明的思想来悟道，从而“破心中贼”。

在布局的同时悟道，让我们在取得成功的同时提升自己的人生境界，双管齐下，何乐而不为呢？

现代社会的发展造成了人们只注重物质的享受，一生只为名利忙，只为名利而奋斗，但很多人到最终都是竹篮打水一场空。因为他们不明白，不管什么时候都要内外兼修，这样才能让自己永远立于不败之地！

所以说，“外用鬼谷子，内修王阳明”，二者兼得，二者兼修，还有什么事情做不好的呢？

目



录

上篇 鬼谷子的局，布好局才能做好事

第一章
懂得“捭阖”

“捭阖”作为鬼谷子的开篇，捭阖是什么？“捭之者，开也、言也、阳也；阖之者，闭也、默也、阴也。”捭，开的意思，敞开心怀积极行动，采取攻势，或接受外部事物及他人的主张和建议。阖，闭的意思，关闭心扉，把进来的事物化为自己的事物，或不让外来事物进入，取封闭形态。捭阖之道是一种处世智慧，一门推敲技巧，揣摩人的心理活动。古人云，上知天文，下晓地理，中应人事，一切都是为了“中应人事”，为人所用，而鬼谷子便是从人性入手，将做人这门艺术发挥到极致。

· 1 ·

脉络理清，适时而动.....	4
看清虚实，然后再行动.....	7
遵循规律，考虑要周详.....	10
像水一样，善于变通.....	13
提纲挈领，把握要害.....	15
因时而异，得心应手.....	20

第二章
懂得“反应”

鬼谷子在本章中重点向人们阐述了反应之道，而且一再重申个人的言辞在博弈中

的重要地位。鬼谷子指出，不管是辩论还是游说，都要遵循“重之、袭之、反之、复之”，这样才能在博弈中抓住对方的弱点，从而占领博弈的制高点。而这其中，关键在于了解并把握好“反”的诀窍。在这个基础上，再使用“钓言之道”，明白对方的真正意图，从而取得最终的成功。

反复而得，多加借鉴.....	24
虚虚实实之中，明察秋毫之末.....	26
模仿类比，得其情诈.....	29
虽非其事，见微知类.....	32
知己之后，方能知人.....	35



第三章 懂得“内榫”

本章是讲述如何处理人际关系的内榫之道。鬼谷子说，凡事皆有内榫，这个内榫是“素结本始”的。鬼谷子把内榫比喻为“结”，就像一条绳索打了个结一样。本章刚开始就给读者指出，上下级之间的关系是非常微妙的，表面上很亲近的，内心实际上却很疏远；而那些表面上很疏远的，内心其实却非常亲近。本章要求人们使用“内榫”之法，恰当处理上下级关系。

谨慎言辞，用心揣度.....	40
灵活应变，巧妙谏言.....	42
波澜不惊，变化无穷.....	46
关系要处好，巩固好团结.....	49
欲望要控制，学会急流勇退.....	51



第四章 懂得“抵巇”

在这一章中，鬼谷子主要讲了怎样消除人与人之间隔阂的方法。巇，本意为缝隙，但往更深一层延伸的话，就是潜在中的矛盾，或者是你容易忽视的问题。在本章中，鬼谷子这样说，“物有自然，事有合离”，在事“合离”的过程中，肯定会出现

这样那样的憾。预测憾的发展，及时消除它带来的影响，这就是抵憾。

重视细节，从小处着手.....	56
欲扫天下，先扫己屋.....	59
小心行事，镇静从容.....	61
推陈出新，顺势而为.....	64
建功立业，韬光养晦.....	66



第五章 懂得“飞钳”

在本章中，“鬼谷子”讲述了如何让别人信服的“飞钳术”。所谓飞是褒扬激励，钳是钳制。飞钳就是以激励、褒扬的言语引诱对方，得到实情从而抓住对方的心理。掌握对方的心理后，方可动之以情，晓之以理，以达到钳制的目的。从古到今，任何一个成功者的背后，都有一批人才在为他出谋划策。那么如何选择人才，就是成功的中中之重。而选用人才的关键，就在于能够准确地判断出一个人的能力，而且能够因材施教，使其发挥最大的作用。

慧眼识人，人尽其才.....	72
爱才惜才，知才用才.....	74
恩威兼施，控制对方.....	78
策略选择，视情况而定.....	81
笼络人才，为己所用.....	83



第六章 懂得“参权”

鬼谷子精通游说之术，是先秦纵横家的开山鼻祖。“权”是度量权衡的意思。在本章中，鬼谷子就教我们如何度量权衡别人。和别人交谈，通过对方的谈话可以权衡出对方的实力，也能权衡出对方的性格特点。而这就是我们接下来想占领主动权必须要掌握的东西。这需要我们不但能随机应变，还需要我们有良好的语言沟通能力。

真伪要阐明，进而验证.....	88
-----------------	----

看清情况，然后说话.....	89
塞翁失马，焉知非福.....	92
行事低调，防备中伤.....	94
见不同人，说不同话.....	96



第七章 懂得“谋略”

在上章中，我们知道了如何度量权衡对手，在这章中，我们就会明白针对对手我们该如何使用自己的谋略，通过任何可以运用的方法，达到最终的目的。鬼谷子指出了谋术的两个原则，一个是要立足实际，另一个是要藏器于身，行事隐蔽。

逆向考虑，出奇制胜.....	100
欲成大事，先得人心.....	102
步步为营，切勿急躁.....	104
顺势而为，把握主动.....	107
善解人意，事半功倍.....	109
把握机会，机不可失.....	111

下篇 王阳明的道，悟出道才能得自在



第八章 “性情”要真

做人做到道貌岸然，藏头缩尾，虚言应世，那是白活了！做到“此心光明”，坦诚直率，任其性情，却又被人喜欢、尊敬，那才不枉了一世为人。

拥有良知，皆可成圣.....	118
欲减一分，理明一分.....	121
妙用良知，点铁成金.....	124
是非之心，不虑便知.....	127

恶人之心，失其本体.....	131
有志者，无非事.....	134
立志用功，如种树然.....	136
尽心即是尽性.....	140



第九章 “功夫”要真

做功夫做到聪明伶俐，随流性转，圆滑接物，像小老鼠一样见危则避、见利则趋，那就把功夫做小了。心有准则，不动如山，知行合一，内圣外王，是真功夫。

每天反省多一点.....	146
日不足者日有余，日有余者日不足.....	149
知行不可分作两事.....	153
对症下药，从“心”开始.....	156
见善即迁，有过即改.....	158
拔去病根，永不复起.....	162
以天地万物为一体.....	165



第十章 “学问”要真

做学问如果只是装了一脑门知识，口讲言说，于身心上无所滋养，那好比摆书摊、卖旧书，能有几分进益？做学问能润泽心灵、美化言行，是真学问。

为学之要，着实操存.....	170
虽小道，必有可观.....	172
求学者贵在内心体验.....	175
做学问的三个阶段.....	177
大道至简，删去繁文.....	180
喜好名声，为学大病.....	182
学问也需要消化吸收.....	185



第十一章 “境界”要真

一人一境界，那是人们真正能享有的，名利权势只是假象，小人享受不到君子美妙的内心体验，凡人无法领略圣贤的“极乐世界”，除非你提升自己的境界。

读书学圣贤为第一.....	190
“纯乎天理”为成圣标志.....	192
心之体，意之动，良知，格物.....	195
顺应天命，了明死生.....	198
“戒慎恐惧”，即为良知.....	201
动忍增益.....	203
殃，罪，恶，辱.....	206



第十二章 “从政”要真

王阳明不是政客，不会长袖善舞以经营权势，但他是一个好官，懂得如何用良知、智慧经营一方福利，修己以安人，也懂得如何在混浊的官场保得全身。

从政有学问，学问就在此.....	212
赏不逾时，罚不后事.....	215
教化先行，风俗可美.....	218
诚于爱民，忠于谋国.....	220
用其所长，教其不及.....	223
君子出处有义，不为人言去留.....	226



第十三章 “交友”要真

有人说：“人生难得一知己。”王阳明从无从此叹，他的朋友故旧满天下，高人雅士，贫人粗客，无所不交。无论穷窘还是显达，从无孤寂之苦。他是如何做到的呢？

朋友相处，相观而善.....	230
相下得益，相上则损.....	232
“傲”为人生第一大病.....	235
告诫少点，引导多点.....	238
省人不如省己.....	241



第十四章 “做事”要真

王阳明认为，做学问和做事，不是两件事，只是一件事。他做事有三大要点：顺其情，因其势，乘其机。知此要点，无事不可办，无事不可成。

人需打磨，方能立住.....	246
先尽人之性，后尽物之性.....	249
事情来了，以良知以应之.....	251
成大事，需慢慢积累.....	255
凡今做事，贵在谋始.....	258



上篇 鬼谷子的局，布好局才能做好事

第一章

懂得“捭阖”

“捭阖”作为鬼谷子的开篇，捭阖是什么？“捭之者，开也、言也、阳也；阖之者，闭也、默也、阴也。”捭，开的意思，敞开心怀积极行动，采取攻势，或接受外部事物及他人的主张和建议。阖，闭的意思，关闭心扉，把进来的事物化为自己的事物，或不让外来事物进入，取封闭形态。捭阖之道是一种处世智慧，一门推敲技巧，揣摩人的心理活动。古人云，上知天文，下晓地理，中应人事，一切都是为了“中应人事”，为人所用，而鬼谷子便是从人性入手，将做人这门艺术发挥到极致。





脉络理清，适时而动

布“局”有“鬼”

是故圣人一守司其门户，审察其所先后，度权量能，校其技巧短长。夫贤不肖、智愚、勇怯、仁义有差。乃可捭，乃可阖；乃可进，乃可退，乃可贱，乃可贵；无为以牧之。

“鬼”局今释

所以，圣人要始终把握事物发展变化的关键，度量对方的智谋，测量对方的能力，再比较技巧方面的长处和短处。至于贤良和不肖，智慧和愚蠢，勇敢和怯懦，仁与义都是有区别的，因此，可以开放，也可以封闭；可以进升，也可以后退；可以轻视，也可以敬重，要靠无为来掌握这些。

“鬼”局今用

洞悉规律也就是大局在胸，大局在胸方可眼观六路，伺机而动可一劳永逸。做生意得掌握这些关键点、大学问。胡雪岩能在晚清社会中把握变幻莫测的时势大局，是他成为商界巨子的重要因素。

胡雪岩善于驾驭时局，首先体现在与洋人打交道这件事情上。随着交往的增多，他逐渐领悟到洋人也不过利之所趋，所以只可使由之，不可放纵之。最后发展到互惠互利，其间的过程都是一步一步变化的。但胡雪岩的确有一种天然的优势，就是对时事有先人一步的了解和把握，所以能先于别人筹划出应对措施。有了这一先机，胡雪岩就能开风气，占地利，享天时，逐一己之利。

当我们说胡雪岩对时事有一种特殊驾驭才能时，我们的意思是，因为胡雪岩占了先机，故能够先人一招，从容应对。如果和纷乱时事中茫然无措的人们相比照，胡雪岩的优势便会显现出来。

清朝发展到道光、咸丰年间，旧的格局受到了冲击。洋人的坚船利炮



懂得『裨闾』

第一章

让一个封闭的帝国突然大吃苦头，随之引发长达十几年的内乱。

这一突然的变故，在封建官僚阶层引起了分化。面对西方的冲击，官僚阶层起初均采取强硬措施，一致要求维护帝国之尊严。随后，由于与西方接触层次的不同，引起了看法上的分歧，有一部分人看到了西方在势力上的强大，主张对外一律以安抚为主，务使处处讨好，让洋人找不到生事的借口。这一想法固然可爱，但却可怜又可悲。因为欲加之罪，何患无辞。以为一味地安抚就可笼络洋人，这无非是一厢情愿而已。另一部分人则坚持以理持家，主张对洋人采取强硬态度，认为一个国家断不可有退缩胆怯之心，免得洋人得寸进尺。这一派人以气节胜，但在实际事情上仍然难以行得通，因为中西实力差距太大，凡逢交战，很难取胜。

还有另外一部分人，因为和洋人打交道多，逐渐与洋人合为一家，一方面借助洋人讨一己私利，另一方面借助洋人为中国做上一点好事。这一部分人就是早期的通事、买办商人以及与洋人交涉较多的沿海地区官僚。

对于洋人的不同看法，必然产生政治见解上的不同。在早期与胡雪岩有关的官商，何桂清、王有龄见解相近，都是利用洋人的态度。这与曾国藩等的反感态度，形成两派在许多问题上的摩擦。胡雪岩因为投身王有龄门下，自己也深知洋人之船坚炮利，所以一直是何、王立场的策划者、参与者，同时也是受惠者。

到了后来，曾国藩、左宗棠观点发生变化。特别是左宗棠由开始的不理解到理解和欣赏，进而积极地要开风气之先，胡雪岩之洋人观有了更坚强的依托。基于这种考虑，胡雪岩从来都是紧紧依靠官府。从王有龄开始，运漕粮、办团练、收厘金、购军火，到薛焕、何桂清，筹划中外联合剿杀太平军，最后，还说动左宗棠，设置上海转运局，帮助他西北平叛成功。由于帮助官府有功，胡雪岩得以使自己的生意从南方做到北方，从钱庄做到药品，从国内做到国外。官府承认了胡雪岩的选择和功绩，也为胡雪岩提供了从事商业活动所必须具有的自由选择权，假如没有官府的层层放任和保护，在这样的一个封建帝国，胡雪岩将会处处受阻滞，他的商业投入风险也必然增大。而且由于投入太大而消耗太多，他的经营也不可能形成大气候。

由此可见，胡雪岩对那个时代的时事大局有独到的、超出一般人的应



对能力，这也直接决定了胡雪岩事业的巨大成功。

如果做生意仅仅停留在对时局和大势的把握上，那么这种把握就毫无用处，最多是闲暇人酒后的谈资。胡雪岩的高明之处是善于顺应时势为自己的生意谋利。

为了结交丝商巨头，联合同行同业，以达到顺利控制市场、操纵价格的目的，胡雪岩把在湖州收购的生丝运到上海，一直囤到第二年新丝上市之前都还没有脱手。而这时出现了几个情况：一是由于上海小刀会活动，朝廷明令禁止将丝、茶等物资运往上海与洋人交易；二是外国使馆联合会衔，各自布告本国侨民不得接济、帮助小刀会；三是朝廷不顾英、法、美三国的联合抗议已经决定在上海设立内地海关。

这些情况对于胡雪岩正在进行的生丝销洋庄生意来说，应该是有利的，而且其中有些情况是他事先预料到的。一方面新丝虽然快要上市，但由于朝廷禁止丝、茶运往上海，胡雪岩的现有囤积也就奇货可居；另一方面朝廷在上海设立内地海关，洋人在上海做生意必然会受到一些限制，而从洋人布告本国侨民不得帮助小刀会，和他们极力反对设立内地海关的情况看，洋人是迫切希望与中国保持一种商贸关系的。此时胡雪岩联合同行同业操纵行情的格局已经大见成效，继续坚持下去，迫使洋人就范，将现有存货卖出一个好价钱，应该说不是太难。

但正是在这个节骨眼儿上，胡雪岩出人意料地决定将自己的存丝按洋人开出的并不十分理想的价格卖给洋人。

作出这一决定，就在于胡雪岩从当时出现的各种情况，看出了整个局势发展必然会出现的前景。当时太平天国已成强弩之末，洋人也敏感地意识到这一点，从他们的态度和采取的行动来看，洋人事实上已经决定与朝廷接续“洋务”了。同时，虽然朝廷现在禁止本国商人与洋人做生意，但战乱平定之后，为了恢复市场，复苏经济，“洋务”肯定还得继续搞下去，因而禁令也必会解除。按照历来的规矩，朝廷是不与洋人直接打交道从事贸易活动的，与洋人做生意还是商人自己的事情。正是从这些一般人不容易看出来的蛛丝马迹中，胡雪岩看出了一个不可易的大方向，那就是他迟早要与洋人长期合作做生意。

在胡雪岩看来，中国的官员们从来不会体恤商人的艰难，不能指望