

生存的 智慧

鬼谷子的 博弈心理学

何龙◎著

生存需要智慧，智慧来自本书。
若欲不败，要懂点博弈学的技巧；要想成功，须学点心理学的知识。



鬼谷子有鬼，鬼在他有少有人及的大智慧；
《鬼谷子》有鬼，鬼在它有不为人知的大秘密。

 北京理工大学出版社
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

生存的 智慧

鬼谷子的 博弈心理学

何龙◎著

版权专有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

生存的智慧：鬼谷子的博弈心理学 / 何龙著. —北京：北京理工大学出版社，2012. 8

ISBN 978 - 7 - 5640 - 5614 - 8

I. ①生… II. ①何… III. ①博弈论—通俗读物②成功理学—通俗读物

IV. ①O225 - 49②B848. 4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 026973 号

出版发行 / 北京理工大学出版社

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街 5 号

邮 编 / 100081

电 话 / (010)68914775(总编室) 68944990(批销中心) 68911084(读者服务部)

网 址 / [http://www. bitpress. com. cn](http://www.bitpress.com.cn)

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 / 北京天宇万达印刷有限公司

开 本 / 710 毫米×1000 毫米 1/16

印 张 / 17

字 数 / 169 千字

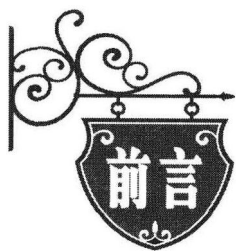
版 次 / 2012 年 8 月第 1 版 2012 年 8 月第 1 次印刷

责任校对/周瑞红

定 价 / 29.80 元

责任印制/边心超

图书出现印装质量问题，本社负责调换



生存——就是跟自己博弈

其实一直想写一本有关鬼谷子的书,因为这个名字带着那么点儿“鬼气儿”的人算得上是战国时代的“风云人物”。就像我们今天的奥巴马、卡扎菲一样,他的“一举手,一投足”,可能就会影响历史的进程(关于这一点,在引言里边说得很详细)。

虽然鬼谷子算得上是那个烽火漫华夏的战国时代的牛人,但可惜的是,在之后的两千多年里,几乎没有几个人知道他到底“牛在哪里”——大家都不了解他,不了解他的著作、他的思想、他的抱负——就像我们不了解自己一样。

不但是不“了解”,很多人都“曲解”,甚至是“误解”了他,认为他在自己的遗著里边,只讲了一些怎么跟别人钩心斗角的权谋、诡计、攻心术,认为《鬼谷子》这本书,不过是一部“战国版厚黑学大全”,是见不得光、上不得台面的东西……

那么,究其根源,这个“误解”是怎么产生的呢?

任何“误解”,它产生的根源只有一个,那就是用自己的想法去揣



测别人的行为。

一天,S小姐到C城出差,她曾经在那里度过了四年的大学时光。没想到,竟然在C城大街上偶遇了大学时代的“舍友加闺蜜”——B小姐。

默然相视的那一刻,两人默契地笑了。兴奋之余,她们来到了上学时经常去的那家雕刻时光咖啡馆。

坐在熟悉得不能再熟悉的位子上,看着窗外悠然飘落的黄叶,望着街上步履匆匆的行人,品着手里香气氤氲的咖啡,时光仿佛回到了六年前,她们刚上大学的阳光灿烂的日子里。

“聊了这么多,我几乎都忘了,你是不是处女来着?”S小姐突然想起什么似的问道。

“……这个……”B小姐有些猝不及防。

“嗯……我想想……我是天蝎,我们都暗恋的那个美术系男生是天平,我记着,你好像就是处女!”S小姐很肯定地说道。

“……哦,对,对!就是,就是。”B小姐一下子释然了。

其实生活当中的绝大多数时候,我们就像这个B小姐一样,时时刻刻想着的,都是自己:自己的隐私、爱情、事业、心情……所以呢,在看待问题、处理事情的时候,我们就难免不完全从自己的角度去揣测、应对了:

如果他真的爱我,就应该知道我不想去参加那个晚会,哪怕我嘴上说愿意;

他一点儿也不在乎我,不然,他应该了解我的感受;

他以这样的口气对我说话,是不是瞧不起我啊;

瞧他看我的眼神,一定是暗示我,应该如何如何……



诸如此类,不可胜数。

于是,当我们心里只装着自己的时候,对别人的“误解”就产生了,认为别人一定是我们认为的那个样子,认为事情一定是我们想象的那样。一句话,我们总是不由自主地“盲目相信自己”。

而我们每个人之所以总是“以自我为中心”去处世,去做事,去思考,说到底,是为了“生存”。

1859年,达尔文说:“物竞天择,适者生存。”

于是,这之后,人们对已经存在了几千年的人类社会上的尔虞我诈终于释然且坦然了——既然生存就是如何在残酷、激烈的竞争当中活下去,那出现些博弈、斗争、战争,也就不足为怪了!

而当生存变成了一场生死博弈,“生存的智慧”“博弈的技巧”“阴谋诡计”“厚黑学”……这些有关人性阴暗面的东西自然就诞生了。

“厚黑学”的产生,可以说是“人性的产物”,是“物竞天择”的结果。可以说,为了在这个“鸭梨山大”的时代,在这个竞争惨烈的社会生存下去,我们必须掌握一些为人处世的方法和技巧,必须懂一些博弈心理学、处世厚黑学——自古至今都是这样,“人”,很难真正“活得纯洁”。

那么,既然鬼谷子的“战国版厚黑学大全”的产生是无可厚非的,为什么还是有很多人对鬼谷子不屑一顾、嗤之以鼻,甚至诋毁、辱骂呢?

就是因为鬼谷子揭露出了他们“心里知道”但嘴上不敢说的,人性当中固有的阴暗面;揭开了他们内心深处不可见人的疮疤。鬼谷子知道,“人”,不仅仅是人,人的内心当中——隐藏着“野兽”。

在这本书里,我们讲到了很多鬼谷子经过多年的“斗争实践”总



结出来的跟他人打交道的方法、技巧,甚至诡计。那么,为什么鬼谷子会想出这些“诡计”呢?

正所谓“苍蝇不叮没有缝儿的鸡蛋”,正因为我们许多人的心中都有“鬼”,正因为人性当中,有其与生俱来、难以克服的弱点,所以这些“诡计”才得以诞生,并且奏效。如果我们自己无贪无私、无欲无求,德行与智慧都达到完美之境,试想,这种“无懈可击”的人,怎么会有所谓的“疮疤”让别人去揭呢?!

那么,“诡计”,其诞生的根源在哪里呢?

不在发明诡计、使用诡计的人心中;不在鬼谷子心中,而是,在我们每个人自己心里——魔非外招,鬼由心生。

所以,与其说是人们“误解”了鬼谷子,不如说是他们“误解了自己”:他们不敢承认自己心中那些或许卑鄙、或许龌龊的念头,他们总试图在众人面前装出一副无欲无求的“完美者”的模样。

其实我一直认为:

生存的博弈,从来不发生在我们跟其他人之间;

人生的智慧,是勇于承认并敢于战胜自身的弱点。

笔者谨识



引言 鬼谷子“还魂记”：还原一个最真实的鬼谷子

1. 风云战国幕后总策划：假如没有鬼谷子 / 2
2. 罡风吹动了温柔：统治者眼中的“洪水猛兽” / 13

第一章 舌头的博弈：跟鬼谷子学“说话”



鬼谷子可以说是一位“语言大师”，他深谙语言的艺术、演讲的技巧、谈判的方法。他知道，文字之所以诞生，为的就是达到与人沟通的目的。

生活当中，我们最怕的可能就是被人冤枉了，“冤枉”是怎么产生的？

不就是因为沟通不畅或沟通错误嘛。

我们都知道，猫和狗是仇家，见面必掐，但起因是什么呢？

我想，很有可能就是因为阿猫和阿狗们在沟通上出了点儿问题——一个说猫话，一个讲狗语，根本形不成默契！



1. 鬼谷子是一把水果刀 / 26
2. “成功就是 $X + Y + Z$ ” / 32
 - (1) 你的舌头就是一把利剑 / 32
 - (2) “此时有谎胜无谎” / 37
 - (3) 想成功，就闭嘴 / 40
3. 玩转“社会语言”：沟通的“鬼计” / 44
 - (1) 弄清亲疏远近再开口 / 46
 - (2) 不可不知的“鬼话”和“人语” / 49

第二章 心灵的博弈：跟鬼谷子学“窥心”



生活当中，我们每时每刻都要跟别人打交道，除了利用有声的语言作为沟通的工具，我们还可以用另一种“无臭无形”的秘密武器在“无声无息”当中卸下别人防卫的外衣——这就是窥心术。

鬼谷子教给我们的窥心术，当然不是心灵感应等超能力了，而是在透彻了解人性的基础上，从他人的举手投足、皱眉侧目之间看透他的心思、摸透他的想法，进而了解他、影响他、控制他。

1. 欲窥人，先窥己 / 60
2. 通过相貌看穿他的心：鬼谷子“揣情术” / 68
 - (1) 你的眼睛会说话 / 74
 - (2) 嘴唇也有“表情” / 81
 - (3) 没有好牙齿就没有好工作 / 82

3. 哲学家和处女：“以情识人”有诀窍 / 86

4. 一眼看出谁在撒谎 / 95

(1) 说谎“三要素” / 97

(2) 通过微表情识破他的谎言 / 99

(3) 鼻子当中蕴藏的谎言 / 103

5. 看衣识人：透过衣服洞察他的心 / 104

(1) 衣服当中的色彩心理学 / 105

(2) 什么人，什么衣 / 107

第三章 情感的博弈：跟鬼谷子学“交友”



生活当中，我们跟别人打交道的目的是什么呢？

我想，肯定不是想找个敌人、仇家，然后给自己添堵吧？

跟人打交道，无非是为了跟他成为“朋友”。当然，这个“朋友”是广义上的，不一定指莫逆之交、红颜知己；任何人，只要他对我们的工作、事业、爱情、婚姻、人生有所助益，都不妨称作“朋友”。

人不能没有朋友。如果一个人一辈子都孤独而决绝地活着，那他不是天才——就是疯子。

既然朋友对我们如此重要，那我们应该以什么态度、用什么方法去交友？在成为朋友之后，用什么策略去巩固这段友谊呢？

1. 鬼眼识友：交友的三大原则 / 110

(1) 看准人，再交友 / 112



(2) “哥们义气”，不是友情 / 113

(3) 交友不要交“庸才” / 114

2. 鬼道交友：成为他人知己的两大技巧 / 116

(1) 跟你的朋友产生心灵上的“共振” / 119

(2) 施恩惠，得人心，旺人脉 / 121

3. 鬼谋固友：“利益”，是维系友谊的纽带 / 124

第四章 利益的博弈：跟鬼谷子学“升职”



在今天这个复杂的年代，江湖险恶、人心难测，为人处世，不得不防啊。尤其在职场当中，每个人为了各自的利益，可以说是各怀心机、各有心计、各施诡计——职场常“有鬼”，升职要“有术”啊！

在公司里，要升职，就要打破原本已经形成的领导、下属之间的“均势”，插入其中，把原本在那个位子上的人挤走。这就需要拉拢一些人，打压一些人，控制一些人。

在公司里，除了要跟同事斗，更要跟领导斗。要升职，就要取悦于领导，让领导接纳你、赏识你、重用你。

在两千多年前的风云战国，像鬼谷子这样的纵横家们为了出人头地，为了赢得领导者的信任，为了让自己的治国方略得以实施，每每会采用一些“润物细无声”的离间术、取宠术、制君术——而这些处理君臣关系的政治斗争艺术，完全可以拿来用在我们今天的“职场攻心战”当中。

1. 决战办公室，升职有诀窍 / 132

(1) 制人有术：先送“鲜花”，后送“钳子” / 135



(2) 升职有术：让你的同事“主动让权” / 138

2. 职场中的“制敌术” / 148

(1) 各个击破你的竞争对手 / 149

(2) 如何除去“眼中钉” / 151

3. 搞定上司的“三部曲” / 154

(1) 千万不要跟自己的领导“咫尺天涯” / 156

(2) 我们是“绿叶”，领导是“红花” / 159

(3) 得君心者得君信 / 162

4. 取代领导的“三重奏” / 164

(1) “控制”你的领导 / 165

(2) “蛊惑”你的领导 / 168

(3) “取代”你的领导 / 172

第五章 控制的博弈：跟鬼谷子学“管理”



在玩转办公室政治、赢得领导者信任，最后将其取而代之之后，权力立刻就发生了“反转”，我们的“工作重心”立刻就由“对上”变成了“对下”，由如何赢得“君心”变成了如何获得“忠心”。

而鬼谷子可以说是天生的“驭人专家”，在他看来，能够“领导他人做事”，这是一种能力；能够“领导他人思考”，这是一种智慧——这句话，就是有关“终极领导力”的全部精髓！

所以，对领导者来说，一定要善于控制下属。能够控制别人的人，他才能掌握主动权，被别人控制的人，是无法掌握自己命运的。说到底，管理——就是一种控制性游戏！



1. 先管理自己，后领导别人 / 178
 - (1) 伟大的领导，首先在于能管理好自己 / 179
 - (2) 管理自己，从修身开始 / 185
2. “车轴”与“辐条”：合理授权的奥秘 / 187
 - (1) 拒绝“事必躬亲” / 188
 - (2) 领导一定要“善借臣力” / 192
 - (3) 你想被“活活累死”吗？ / 196
3. “精神引导术”：“控制”下属的奥秘 / 199
 - (1) 领导力的实质：影响力 / 201
 - (2) 赢得员工的“身体和心灵” / 204
 - (3) “控制”，不是“洗脑” / 209

第六章 灵魂的博弈：跟鬼谷子学“悟道”



在这本书里边，我们前面已经讲了很多非常实用的辩论术、窥心术、攻心术、驭人术、控制术……然而，对我们每个人来说，这些权术、计策，是“必需”的吗？

为了在残酷的社会竞争当中生存下去，我们必须要进行这一次、一场场、无休止的，跟领导、同事、客户、朋友——甚至亲人的心理博弈吗？

活着，就是一场没有硝烟的“战争”吗？

或许，这一切博弈、斗争、抢夺之所以发生，是因为我们“心中有鬼”。

或许，心若无病，万物清明，水逐落花去，云从虚空来……

1. 鬼由心生：在权力中迷失自己 / 212	
(1) 不要让权力腐蚀你的灵魂 / 212	
(2) 把心中的“魔鬼”关进潘多拉盒子 / 218	
2. 鬼由心灭：在宁静中找回自己 / 226	
(1) 吃饱了，要晓得放碗 / 227	
(2) 你“已经”拥有了一切 / 231	
 附录 《鬼谷子》原典 / 235	
参考文献 / 256	





鬼谷子“还魂记”： 还原一个最真实的鬼谷子



1. 风云战国幕后总策划：假如没有鬼谷子
2. 罡风吹动了温柔：统治者眼中的“洪水猛兽”



1. 风云战国幕后总策划：假如没有鬼谷子

据说，曾经有位女士在读了钱钟书先生的《围城》后，对钱老的幽默睿智、潇洒风流，佩服得五体投地。尤其是里面的比喻，那简直是绝了：

拍马屁跟恋爱一样，不容许有第三者冷眼旁观；

方鸿渐（小说的主人公）在省立中学作报告时大谈鸦片、梅毒，令那记录的女生涨红脸停笔不写，仿佛听了鸿渐最后的一句，处女的耳朵已经当众失去贞操……

看着书上的文字，想着书后的作者，这位女士十分想见钱老。千辛万苦，终于从朋友的朋友的朋友那儿辗转弄来了钱老家的电话和家庭住址，怀着初恋般的忐忑激动心情，女士拨响了那个已经熟悉得不能再熟悉的电话号码。

“喂，你好。”

“您……您好！是……是钱钟书先生吗？”

“是我，请讲。”

“真……真的是钱先生吗？”

“是啊，你有什么事儿吗？”

“是……是这样的。我是您的忠实读者，读了您的《围城》之后，我感觉……我感觉十分有必要登门拜访您一下。您看……”



“没这个必要吧。假如你吃了个鸡蛋，觉得不错，何必要认识那下蛋的母鸡呢？”

“……”

钱老说得很有道理，天底下的“母鸡”，长得总是差不多的，认不认识，又有什么区别呢——自己又不是靠身体写作的美男作家。

话虽如此，但一个人的名声大了，大家总难免想认识认识这所谓的“名人”——“母鸡”，人都是有好奇心的嘛。

我们这本书的主角鬼谷子也是这样，既然他能“下出”《鬼谷子》这样的、流传千古的“鸡蛋”，我们总不免想认识一下这“鸡蛋的主人”。所以，在品读《鬼谷子》这枚“鸡蛋”之前，我们还是先来认识一下这只“母鸡”吧。

鬼谷子是个什么样的人呢？

现在已知的，最早出现“鬼谷子”三个字儿的书是西汉史学家司马迁老先生写的《史记》。

他在《苏秦列传》里面说：“苏秦者，东周雒阳人也。东事师于齐，而习之于鬼谷先生。”意思就是说，苏秦（前337—前284）是东周时候（更确切地说，是战国时期）的洛阳人，他曾经到位于洛阳东边的齐国去求学，拜鬼谷子先生为师。

然后，司马迁又在《张仪列传》里面说：“张仪者，魏人也。始尝与苏秦俱事鬼谷先生，学术，苏秦自以不及张仪。”就是说，张仪（？—前309）是战国时期的魏国人（具体是在河南开封），曾经跟苏秦一块追随鬼谷子先生学习纵横捭阖之术，苏秦认为自己赶不上张仪。