

不可不知的做人做事智慧

我不是教你玩阴的

鬼谷子的心理学诡计

章岩 著



史上最牛心理学鼻祖重出江湖

华文出版社
Sinoculture Press

出来混的人都要读!

春秋战国最强悍的牛人鬼谷子=弗洛伊德+卡耐基

为什么有的人飞黄腾达、吃香喝辣?为什么有的人穷困潦倒、一事无成?

史上最生猛的权术教科书!

鬼谷子门下牛人有:苏秦、张仪、孙臆、商鞅、李斯……个个都是惊天动地!
这样的人才,一生能培养出一个来,这个老师就足以骄傲一辈子!

我不是教你玩阴的

——鬼谷子的心理学诡计



童出



NLIC 2970666589

 华文出版社

图书在版编目(CIP)数据

我不是教你玩阴的:鬼谷子的心理学诡计 /章岩著.-北京:华文出版社,2011.1

ISBN 978-7-5075-3384-2

I. ①我… II. ①章… III. ①鬼谷子-应用-人间交往-社会心理学-通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 248854 号

我不是教你玩阴的——鬼谷子的心理学诡计

作 者:章 岩

责任编辑:刘 峰

策 划:雨霖铃文化·张兵

出版发行:华文出版社

社 址:北京市西城区广外大街 305 号 8 区 2 号楼

邮政编码:100055

网 址:<http://www.hwcb.com.cn>

信 箱:hwcb@yahoo.cn

电 话:总编室 010-58336255

责任编辑 010-58336229

经 销:新华书店

印 刷:北京嘉业印刷厂

开 本:710×1000 1/16

印 张:15

字 数:190 千

版 次:2011 年 1 月第 1 版

印 次:2011 年 2 月第 1 次印刷

标准书号:ISBN 978-7-5075-3384-2

定 价:29.80 元

版权所有,侵权必究

序 一

出来混的人都要读

生猛的达尔文进化论告诉我们——物竞天择，适者生存！人类在地球上玩了几万年，说白了就是一部由贪欲主宰的残酷无情的竞争史、淘汰史！

作为史上最牛的心理学鼻祖，鬼谷子深刻洞悉人类的劣根性。他认为，只要是人，就会充满强烈欲望，吃穿住行、钱色名利，这些欲望催生竞争力，让人去疯狂抢夺，但同时也暴露了致命的弱点，就像孔雀开屏的时候绚丽夺目，但难看的屁股却暴露在众人面前！

一个人若被死死掐住七寸，任他多么强壮，还能怎么蹦跶？

所以出来混，一定要懂鬼谷子，给自己的脑袋装点“大智慧”。一个人只要悟透了鬼谷，就能轻易看透人心，为自己穿一件刀枪不入的“黄金甲”。为人处世，不指望阴别人，可至少不能被人阴。学了鬼谷，就如同士兵有了把盾牌，还有了把匕首。不懂鬼谷，等同蒙着眼睛、赤身裸体上战场，死都不知道怎么死的，死了都没人收尸。历史上这种情况屡见不鲜，而我们一定不能让自己成为后继者！

《鬼谷子》既是盾牌，又是匕首，既可护身，又能进攻。出来混，如果不懂这一秘密的核心武器，岂不可惜？世界上的很多人，他们直到人

老珠黄、白发苍苍，被人斗得遍体鳞伤，到晚年才拿起这本书一窥究竟，这时一定会后悔得直拍大腿，发出应该早读五十年的感叹。没错，鬼谷子就是这么牛！

鬼谷子到底是谁？为什么这么牛？事实上，鬼谷子是中国史上最牛的老师！

问大家一下，谁是培养奇才最多的老师呢？是孔子吗？不是！孔子虽有弟子三千，但姓名可考者只七十二位，而且除了子贡有点出息外，大部分只是贤德文士，知识渊博而已，在历史上并无大的作为。

史上培养奇才最多的牛人，他就是鬼谷子先生！鬼谷子门下牛人有——苏秦、张仪、孙臆、商鞅、李斯……个个都是惊天动地！这样的人才，一生能培养出一个来，这个老师就足以骄傲一辈子！但这样的奇才，鬼谷子却培养了一大堆！

历史上正是由于他的出现，才有了纵横家的深谋，兵家的锐利，法家的霸道，儒家的刚柔并济，道家的待机而动。所以，称他为中国历史上最早的心理学家毫不过分，同时他也是中国式谈判学的实际奠基人，说客的开山鼻祖。简而言之，中国人无论说话办事、理家治国，一言一行都离不开鬼谷子的影子。而这一切，都装在《鬼谷子》这部奇正秘诡的书中！

说它奇，因它步步用奇，奇招迭出，招招见血，防不胜防；说它正，又因它奇奇得正，紧扣事物发展规律，可用来治国安邦，匡行大道；说它秘，是由于两千多年来，它是我们最熟悉的“陌生人”，我们时常靠它解决问题，而又对它知之甚少；说它诡，则是由于它像极了一柄双刃神剑，用于正道可成一代宗师，光炳史册，用于邪道则为奸诈小人，排挤忠良，陷害同事，百发百中。这便是鬼谷思想，充满阴谋诡计，无所不出，无处不入，全看你拿来做什么！

从他的谋略和游说原理中，我们可以学到高深莫测的诡计，也可以发现威力无穷的阳谋。阳谋可行于大道，诡计亦可使于正端。计谋本无正邪之分，全看诸君拿来何用。学了鬼谷，害人能成大奸大恶，救人则可造七级浮屠，拿去做人做事更是不败的生存宝典！

正如鬼谷子在书中所言：“捭阖者，天地之道。”“变化无穷，各有所归，或阴或阳，或柔或刚，或开或闭，或弛或张。”他把握住了天地人三材的运行发展规律，因此招招直指人心，教你洞察他人心理，占据博弈制高点。就像做游戏，你精通规则，便可步步抢先，有恃无恐。用句熟透的话讲，权谋之术要符合“科学发展观”，才是攻无不克的权谋，刮起一股战无不胜的头脑风暴。

《鬼谷子》全文十四篇，第十三和第十四据已失传，在这里我们便未做收取，只为大家介绍确已留传的十二篇，即：捭阖、反应、内捷、抵牾、飞钳、忤合、揣、摩、权、谋、决、符言篇，我们针对每篇的侧重点，结合一些心理学的实用知识，总结出鬼谷子的诡计十二章。如前所述，我们从不同的方面，运用翔实的案例和分析，为读者阐述鬼谷子在做人做事方面的思想，尤其是那些让人意想不到的辩诡之策、揣摩心理之术和长赢之道，以供出来混的不同领域的人士参考。

沿着这个思路，翻开本书，让我们一起展开畅想，看看时隔两千余年之后，散发着古老气息的鬼谷思想，是如何在今天的生活中展现惊人力量的！

这是一本真正实用的权术教科书！

这是一本敢于说真话的书，一本将千年潜规则一语道破的书！

每一个出来混的人都要读！

序二

老祖宗们用鲜血和脑浆写下来的忠告

人与人之间的区别不在于肚子里喝了多少墨水，拿到多高的学历，拥有多牛的职称——最本质的区别就在于是否能够“达人心之理，见变化之朕”。

每个人都有可以利用的弱点，就像孔雀开屏的时候，难看的屁股就暴露在众人面前了！

在这个世界上，每个人都有趋利避害的本性！即使是那些经常做高尚善事的人，也具有其“自私”的理由。或许你要搬出雷锋同志来反驳我，但是你知道吗？雷锋同志虽然做好事不留名，却把每件事情清清楚楚地记在日记里了！

重赏之下必有勇夫，无赏之时勇夫也变成逃兵！这就是利的巨大价值！每件事都有利有害，只有当利大过害时，才会有人来替你跑腿！道义的鼓动只是辅助手段，利益的诱惑永远都是第一位的！

一只小鸟正在飞往南方过冬的途中。天气太冷了，小鸟冻僵了，从天上掉下来，跌在一大片农田里。它躺在田里的时候，一只母牛走了过来，而且拉了一泡屎在它身上。冻僵的小鸟躺在牛屎堆里，牛粪真是太温暖了。牛粪让它慢慢缓过劲儿来了！它躺在那儿，又暖和又开心，不久就开始高兴地唱起歌来了。一只路过的猫听到了小鸟的歌声，走过来查个究竟。顺着声音，猫发现了躲在牛粪中的小鸟，非常敏捷地将它刨了出来，并将它给吃了！

有人对此评价说：不是每个在你身上拉屎的都是你的敌人；不是每个把你从屎堆中拉出来的都是你的朋友。

别人想阴你，首要一步就先对你“料其情”，不知道你的底细，不清楚你的真实目的，就没人敢轻易对你下手。你把魔鬼看成天使，将敌人当成朋友，自己把门打开了，就别怪对方心狠手辣，莫怪自己点太背。

你要阴别人，也得先搞清他多轻多重，有什么背景，喜欢什么，讨厌什么，平时做事的风格，以及你的实力是否搞得定他，需不需要联合一些盟友，等等。这些信息若不清楚，对方就是一堵厚厚的城墙，坚不可摧，你无门而入，自然就达不到目的。

凡是生长、安乐、富贵、尊荣、显名、爱好、财利、得意、喜欲这些美好光明的事物，代表着“始”，都可以公开说，放在前面讲。凡是死亡、忧患、贫贱、苦辱、弃损、亡利、失意、有害、刑戮、诛罚这些不吉之事，代表着“终”，应该后说，私下讲，换个方式讲最好。我们如果想让对方做一件事，就可以对他大讲这件事的利处；如果想让对方终止一件事，可以对他大讲这件事的坏处，这是辩论或游说中需要遵循的原则。

对积极进取的人，应该谈论崇高奋进之事；对消极保守的人，应

该讲述求全保身的生存之道。

在君子面前你要像个君子，在小人面前你也要体现出小人的一面。君子讨厌小人，而小人最喜欢算计君子！所以对君子可以展现出一种同样正直高远的情怀，甚至畅谈理想，但在小人面前，就要小心再小心，给嘴巴多上几把锁，稍有不慎，就不知哪块地方惹他不高兴，然后找机会阴你！

除了灌醉、催眠和严刑拷打，让人说出真话还有许多温柔的方法。

君臣上下之间，有时距离虽远却很亲近，有的距离近了却很疏远；有的过来投靠却不录用，有的远走了反而去拜求；天天在身边不被信任，只闻其声的却思慕不已。这都是因为内捷，从根本上将人与人结合在一起，构成种种微妙关系。或凭道德结合，或凭朋友结合，或以财利相合，或靠封土结合。臣下若善揣君意，就能取得主动，欲来则来，欲走则走；欲亲则亲，欲疏则疏；想效命就效命，想离开就离开；想得到什么总能如愿，想让君主思念也能做到。

战乱之世，莫轻易出来，一定要选择明主。太平之世，做番作为之后，一定要懂得适时而退。

官场其实是一场借力游戏。你借我力，我借你力，互惠互利，互相借力。但是切记的是，不会有100%的朋友，依附可以，但不可攀附；做盟友行，却不要做死党。盟友，有利则盟，无利则散，利反则成仇敌；死党，死了还是朋党。人在官场，寻找的应该是盟友，而不是朋党。再亲近的人，也要保持一定的距离，否则死会一起死，不一定什么时候就把你拽进河里！

润了许多，便不会充满使人不爽的“杀气”，同样一句话，当你换用不同的方式表达时，效果一定会有强烈的反差。

人明我暗的形态，是人际诡道的最佳位置，努力使自己居于暗处，不引人注意，其实才是最聪明的做法。有个事实要记住：背后算计你的小人永远不会消失，所以为了对付这样的小人，你也要学会他们的处事之道，以彼之道，还治彼身。

越富的人越装穷，拼命地掩饰自己的财富，而越穷的人则越显摆，生怕全天下的人不知道自己是“有钱人”。之所以广泛存在这种现象，就是因为有本事的人都知道不张扬是有好处的，悄悄做事，谨言慎行，反而更有利，把财富和本事到处炫耀，搞不好却会惹来杀身之祸；而一事无成的人，最怕别人瞧不起，才到处嚷嚷，摆出一副很有能耐的架势。

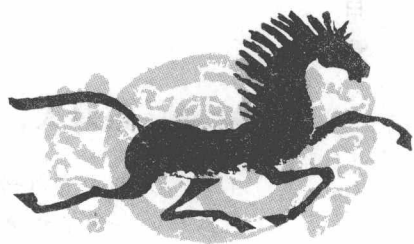
与智者谈话，要以渊博为原则，与拙者说话，要以强辩为原则；与善辩的人谈话，要以简要为原则；与高贵的人谈话，要以鼓吹气势为原则；与富人谈话，要以高雅潇洒为原则；与穷人谈话，要以利害为原则；与卑贱者谈话，要以谦恭为原则；与勇敢的人谈话，要以果敢为原则；与上进者谈话，要以锐意进取为原则，这些都是与人谈话的原则。

一个人让最亲近的人背叛，是最失败最痛苦的事。凡是聪明人，做事之前，都会先把后院稳定好，将盟友团结好，并去破坏对方的阵营，挑拨离间，让对方阵脚自乱。鬼谷子说，保密不如结党。一旦结成了利益朋党，互相谁也离不开谁，关系就好处了，但如果在利益方面出了问题，或被人收买，或因分配不公而闹情绪，或因策略问题产生争执，朋党就有变成仇党的可能，此时，便是对手趁虚而入的好时机。

有时前面是一个火坑，但它伪装成了一池温泉水。一个梦想洗个温水澡的人，可能不经思考就会跳进去。有些陷阱，其实我们只要告诉自己再冷静十秒，它一定会现出原形，但超过八成的人不会等到五秒，脚步就会迈进去。

在高明的管理者那里，任何人都能派上用场，只要他的眼睛能看，耳朵能听，脑袋能思考。愚蠢的独裁者只相信自己，他们闭塞信息，专横决断，结果就是孤家寡人！

领导可以不强势，但一定要周密！



目 录

序一 出来混的人都要读

序二 老祖宗们用鲜血和脑浆写下来的忠告

第一章 世事洞明皆学问，人情练达即文章

记得前人曾经说过“世事洞明皆学问，人情练达即文章”这么一句话。意思就是说，把世间的事弄懂了处处都有学问，把人情世故摸透了处处都是文章。明世故，通人情，熟悉江湖，善于应对，了解社会，你就总有办法。

人心之理，变化之睽——你是聪明人还是傻瓜 / 002

随其嗜欲，以见其志——再牛的人也有弱点 / 007

开而示之，阖而闭之——嘴巴决定你的吉凶祸福 / 011

掉之贵周，阖之贵密——强者和智者才能吃香喝辣 / 015

阖而取之，阖而去之——趋利避害是人的天性 / 018

变动阴阳，四时开闭——识时务者为俊杰，不通时务是笨驴 / 022

关之掉阖，制以出入——说话之前，应三缄其口 / 025

阴阳其和，终始其义——交谈中的阴阳操纵术 ① / 028

阴阳之道，说人之法——交谈中的阴阳操纵术 ② / 031

第二章 跟对人，做对事

文革中有句话，叫做“站错队伍，后果很严重”。一旦站错了队伍，亮明了招牌，势必得罪另一方。所向与所背，就像圆环一样旋转而无中断，形势瞬间万变。因此，对各方情况，我们应反复研究，然后决定自己的态度和立场。

- 反复相求，因事为制——站错队伍，后果很严重 / 036
世无常贵，事无常师——切记，没有谁可以永远依附 / 039
大小进退，其用一也——权衡利弊得失，果断做出选择 / 042
天命之钳，归之不疑——选对平台，就不要在乎别人怎么说 / 044
材质不惠，不能用兵——增加自己被利用的价值 / 046

第三章 5分钟看穿人心——套取别人真话的心理诡计

用巧妙而不易看透的方法引诱对方，就像用网捕兽，多置些网并密切关注，便可多捕获一些野兽。持网与人周旋，可让对方向你推心置腹。不管对方是愚人还是智者，你都能用这个办法诱使他说出实情。

- 孰安孰危，孰好孰憎——周围环境决定你的价值观 / 050
情变于内，形见于外——比FBI还厉害的身体语言观察术 / 053
钓语合事，持网驱之——套取别人真话的心理诡计 / 056
计国事者，当审权量——事前多揣度，事后少受罪 / 059
饰言文章，而后论之——善于包装是在机关混的基本功 / 061

第四章 真人不露相，露相不真人

有句话说：“真人不露相，露相不真人。”真正做事的人往往不声张，大智若愚，看上去没什么本事，但一出手就慑服四方，赢得满堂彩；那些整天跳来叫去的却大多是在演戏，一旦遇到真正的问题，立刻原形毕露，从山顶跌到谷底。

- 用之有道，其道必隐——躲在暗处的幕后操纵者 / 066
- 饵而投之，必得鱼焉——强大而不使人惧，富有而不惹人嫉 / 068
- 谋之于阴，成之于阳——真人不露相，露相不真人 / 071
- 无成功者，其用之非——你的优势和资本是什么 / 074
- 抱薪趋火，燥者先燃——操纵人心者得天下 / 077

第五章 做大事不可不知的四项基本原则

时机未到，则能隐居起来以待时机；若时机已到，则挺身而出。只要我们精通人情世故，为人处事时刻牢记四项基本原则，就能够很少犯错，既根据实际情况，又遵循客观规律，从而终成大业。

- 近而不见，不察其辞——战战兢兢，如覆薄冰 / 082
- 通达计谋，以识细微——居安思危，防范潜在危险 / 085
- 三王之事，抵而得之——谁敢于创新变革，谁就能占得上风 / 088
- 能因能循，天地守神——做大事需因时而动 / 091

第六章 看人下菜单——大人物是这样炼成的①

与智者谈话，就要以渊博为原则，与拙者说话，要以强辩为原则；与善辩的人谈话，要以简要为原则；与高贵的人谈话，要以鼓吹气势为原则；与富人谈话，要以高雅潇洒为原则；与穷人谈话，要以利害为原则；与卑贱者谈话，要以谦恭为原则；与勇敢的人谈话，要以果敢为原则；与上进者谈话，要以锐意进取为原则，这些都是与人谈话的原则。

博而于智，决而于勇——说话要注意语气 / 096

繁言不乱，翱翔不迷——“口”是人的“政府机关” / 099

口可以食，不可以言——说错话比做错事更可怕 / 101

言其有利，从其所长——扬长避短才能趋利避害 / 104

精则用之，利则行之——情绪外露是怯懦和幼稚的表现 / 106

与智者言，与拙者言——说话要看人下菜单 / 109

第七章 人脉决定命脉——大人物是这样炼成的②

关于人脉合作，鬼谷子这样总结：凡立场相同而又互相亲密，大家都可成功；凡是欲望相同而关系疏远的，事后只能有部分人得利；凡是恶习相同而关系又密切的，必然一同受害；凡是恶习相同而关系疏远的，一定是部分人先受到损害。

公不如私，私不如结——人脉决定成败 / 114

相益则亲，相损则疏——合伙人双赢的智慧 / 116

愚者易蔽，贪者易诱——对不同的人采用不同的操纵方法 / 120

高而动之，微而证之——掌握主动才能控制形势 / 122

凡谋有道，得其所因——出奇制胜的秘诀 / 124

去之纵之，纵之乘之——如何让别人留下把柄并控制他 / 127

第八章 要想钓到鱼，就要像鱼一样思考

要想钓到鱼，你就得像鱼一样思考，而不能像渔夫一样思考！只有像鱼一样思考，才能知道鱼在想什么，它喜欢吃什么，需要什么。鱼喜欢吃的是又肥又嫩的蚯蚓，而不是你喜欢吃的酥香炸鸡。在生活中，人就是鱼。要想钓到人，你就得知道他喜欢什么，他需要什么！

- 言有不合，反而求之——中国人说话听“后音” / 132
善反听者，乃变鬼神——反向思维，像鬼神一样多变 / 136
同声相呼，实理同归——制造心理共鸣是最好的说服工具 / 140
动作言默，与此出入——控制言行举止的节奏 / 143
反以知古，复以知今——打败强手的最好办法是学习并超越他 / 146
虽非其事，见微知类——不起眼的细节决定你的命运 / 149
知之始己，自知知人——知人者智，自知者明 / 152
如圆与方，如方与圆——为人处事中的方圆之道 / 155

第九章 如何说领导最爱听，怎么做领导才提拔

上下级之间，有时距离虽远却很亲近，有的距离近了却很疏远；有的过来投靠却不录用，有的远走了反而去拜求；天天在身边不被信任，只闻其声的却思慕不已。下级若善揣领导意图，就能取得主动，欲来则来，欲走则走；欲亲则亲，欲疏则疏；想效命就效命，想离开就离开，想得到什么总能如愿。

- 欲亲则亲，欲疏则疏——忠言也可以很顺耳 / 160
见其谋事，知其志意——进言须随机应变，合乎领导想法 / 164
圣人立事，先知而韪——说话做事要有的放矢 / 167
上暗不治，说而飞之——不要愚忠，良禽择木而栖 / 170
莫知所为，退为大仪——退一步比进一步更需要智慧 / 172

第十章 如何让人才真心为你卖命，怎么让自己投奔明主 飞黄腾达

刘邦问韩信：“我的能力可以带多少兵？”韩信说：“陛下最多不过十万。”刘邦又问：“你能带多少？”韩信骄傲地说：“对我来说，多多益善！”刘邦笑道：“既然如此，你怎么还为我服务呢？”韩信这时回答：“我只是会带兵，而陛下您，善于带将。”

度权量能，征远来近——5分钟看穿真假人才 /176

钩钳之语，其说辞也——如何让人才真心为你卖命 /179

量能立势，事用抵牾——笼络人才和驾驭人才的心理操纵术 /182

用之天下，度权量能——要想飞黄腾达，就要掌握投奔之道 /185

虽覆能复，不失其度——投奔明主后，你该怎么做 /188

第十一章 出手不狠，江山不稳

决断是一种能力，优柔寡断难成大气候，正所谓“出手不狠，江山不稳”。一件事，利有多大，害有多少？有没有潜在的还没看到的风险？这些都需要首先考虑。你看到有些人不假思索就做出了果断的决定，其实背后他已经经过细致全面的权衡，从而做到出手狠辣，一击即中！

为人决物，必托于疑——前面是火坑，还是一池温泉水 /192

有利于善，隐托于恶——危害到他人利益时，需三思而行 /195

以阳德之，以阴贼之——做人要懂放长线钓大鱼 /197

危而美名，可则决之——当断不断，反受其乱 /200

决情定疑，万事之基——冷静是最简单的智慧 /202