2019-2-15

# 本书

我看的这本书，总共16章，除第16章“纵横家”以外，其他15章每篇以文言文原文开篇，注上注释和翻译，与学校课本的文言文格式相类似，然后就是很多的白话典故、文例子，以春秋战国居多。

看完之后我个人觉得知道了道理，并不那么需要看例子，在这个快节奏的时代，无非运用在商业、外交中比较多，简单来说就是教你怎么玩心计，怎么套路别人，是一种方法论，但是具体的实施还是需要具体分析，详细可以参见日本学者、企业家大桥武夫的《“兵法”与“鬼谷子”》。

# 1.捭阖篇

## 道理

指示我们要注意事物的规律，掌握关键，“捭”就是“开”，对方在说的时候自己进行各种形式的套路，让对方把自己真正的本意、目的说出来，“阖”就是“合”，要学会适当收敛，不要全部暴露出来。

简单来说，玩套路要虚实结合，我弄些虚的东西把你引上歧路，让你慢慢去猜吧；在跟你开玩笑时候，我就认真地和你说，套出你的真实想法。我设个陷阱，你在里面的时候，我就去外面，看你怎么应付，你外面的时候我就在里面，东搞一点西搞一点，引你上钩。就像一块石头，一会儿放冰箱里冻，一会儿放沸水里烫，这样一直反复，那石头就破了。

## 注意

* 要从实际出发，根据情况来判断是用“捭”还是“阖”，还是要交叉运用。
* 要学会分类，那些人、事是“捭”，哪些是“阖”。这是捭阖术的一个重要前提条件。

## 典例

“不鸣则已，一鸣惊人”，楚庄王继位的时候还太小，怕被人利用，就整天假装吃喝玩乐，让别人以为是个昏君，那些大臣信以为真以后开始慢慢暴露自己的私心，然后楚庄王呢，不动手，就跟他们玩虚的，躲在背后默默看在眼里，对每个人都想好对策。对于那些真正的来劝谏的忠臣呢，就跟他们实话实说，一起出谋划策。等真正的时机到了以后啊，楚庄王动手了，之前呢已经对几乎所有的形势全都熟悉的不得了，所以一动手啊那些人就措手不及，一下子被端掉了。继位的时候就一直“阖”，玩虚的，来掩人耳目，时机到了，就毫无犹豫地“捭”，动手来实现自己的目的。

# 2.反应篇

## 道理

运用原理要根据情况分析之后再选择，就是要对症下药。先搞些小动作来试探一下对方的情况、心理等各种情况，再采取策略。比如我初中的时候经常考试，然后得拿着试卷去给老师看，那就得观察老师的心情了，肯定要选心情好的时候给老师看，不然本来老师就很生气了，万一我说的又不对，那肯定把气都撒到我身上了是吧，所以我要么观察下老师的语气、表情，要么先等别人去，然后看看是不是很凶，再拿着自己的试卷去。

## 注意

* 反应术的目的就是要知己知彼，搞清楚真正的情况，一切要以这个为中心。
* 对于不同的人要有不同的方法，同时方法也不能单一，要多种多样，例如请教、询问、逼供，简单来说就是要诱之以利，动之以情，晓之以理，胁之以威。

## 典例

古时候有士兵在打仗的时候造反，那不行啊，那时候没有枪炮热兵器，全靠人海战术啊。但是呢，有的人是主动想要造反的，有的人是跟风的，那跟风的呢，就好言相劝哇，“你这样不行啊，造反肯定被镇压啊，万一你还把命丢了，不划算啊，再说你看他能成功吗？...balabala...我们知道你们不是自愿的，只要你们能放下武器，我们不来追究什么”。对于主动要造反的的人呢，“你特么活腻了呢，还敢造反，来人，拖出去砍了。”这带头的人没了，那些跟风的也就慢慢平息了。

# 3.内揵篇

## 道理

指示领导者与被领导者之间的关系，“内”是要让别人采取自己的计策，“揵”是要坚持自己的想法。这篇说的是我们劝说别人的时候要讲究方法，不能硬碰硬。

## 注意

* “内”侧重言辞技巧，要知道怎么把别人说的飘飘然。“揵”侧重计谋策略，要能迎合对方的心意。例如谈生意肯定要先知道客户的爱好，然后投其所好。
* 行动之前一定要做好准备，不打没有把握的仗，一鼓作气，再而衰，三而竭，多次行动，别人就已经知道你的目的了，就会产生抵触感。
* 万一失败了，要懂得适可而止，给自己留好退路，以便于回去知道进行反省找到漏洞之后下一次还能够卷土重来，不要自己把自己的路给堵死了。

## 典例

魏惠王的儿子，即太子，在魏惠王死了以后，挑了个日子要下葬，奈何那天鹅毛大雪啊，路都走不来，就非要劳民伤财搭木板也给下葬，大臣们一想，那不行，现在国库很紧啊，不能这样做啊，但是太子就头铁，觉得作为儿子，我怎么能因为下雪就不给我爹下葬呢，这不孝哇，就非要那么做，群臣去劝谏，都被骂回来了。然后就有人去找惠施，让他去劝谏。惠施呢一想，我要是和别人一样的方法去劝谏，肯定也没用啊，然后他一琢磨，认为太子一切的出发点都是因为孝心，然后就对太子说：“这鹅毛大雪啊，一定是你父王很思念大家，舍不得走啊，想要多看看自己的江山和儿子，您就让他再留几天吧，他老人家在天之灵，要是觉得看够了，一定会变成个晴天，那时候才是指示你去下葬，遵从你父王的意思，那才是孝啊。”诶，这太子一听，哎哟，有道理，那就这么办，最终惠施就说服了太子。

# 4.抵巇篇

## 道理

凡事都有破绽、漏洞，我们既要学会“抵”住，也要学会“扩”大，要在不同的情况采取不同的策略。“巇”就是缝隙的意思。

## 注意

* 没有事情是完美无缺，那怕真理也有前提，要善于发现问题，正如生活中不缺少美，只是缺少发现美的眼睛。
* 常人顺时事之势，英雄创天下之变，实在找不到漏洞，要学会自己去创造。

## 典例

前260年，秦军去打赵国，赵国就派老将廉颇迎敌，廉颇不亏是名将啊，知道硬打打不过，就学司马懿一样，就是不出去打，虽然你怎么说怎么骂，你能怎么滴，那秦军也没办了，就很急啊，古时候那全靠着粮草打仗啊，在外面东西肯定要吃完啊，一直不打这可怎么办啊。范睢是个老狐狸啊，坏得很，就派人去赵王身边散布谣言说：“这廉颇啊，老了，不行了，你看他年轻的时候多牛啤啊，你看看现在，只能躲着，打都不敢打了，我听说那个赵括，年轻有为精通兵法，你怎么不派他去呢？”赵王本来就对廉颇不出战很生气，现在被人一说，那气的不得了，马上让廉颇回来，让赵括去了。这下范睢知道赵国中计了，偷偷让白起上场，那白起是谁哇，杀神不是白吹的，赵括又年轻气盛，马上就被白起打败了，这长平之战可不得了，可以说是奠定了秦国灭赵的基础。

# 5.飞箝术

## 道理

这篇指示了如果使用人才、控制人才。要先征兆他们，为我们效力，然后洞察他们的弱点、了解他们的长处，用弱点把他们牢牢拴在我们身边，比如有的人贪财，就用金钱收买，有的人呢喜欢小姐姐，那就给他给个喜欢得不得了的小姐姐，再不行那就找到他的把柄威胁，再利用他们的长处为我们办事。

## 注意

* 目的明确。
* 注重调查研究。
* 注意方法的变化。

## 典例

刘邦和项羽平分天下以后，刘邦不甘心哇，小孩子才做选择，我全都要！就传信给韩信、彭越说，你们两个快出兵，我们一起去打项羽，但是刘邦出兵了，打到一半发现，咦？人呢，韩信、彭越他们的人呢？？？这下好了，单靠刘邦一人，打不过楚军啊，这可怎么办呢，刘邦郁闷了，他们为什么不出兵呢？？就去问张良，张良说：“大王你这么拼，是为什么了啊？”刘邦说：“当然是为了有地、有钱、有权，然后娶漂亮小姐姐了。”刘邦说着说着突然明白了：“韩信、彭越的目的当然是和我一样的啊，他们现在有兵、有权，能自己称王干嘛还要听我的啊，但是他们威望不如我啊，只是现在不敢称王而已，那我就给他们想要的就好了嘛。”于是马上派人给他们封地、赏钱，这下韩信、彭越开心了，既有钱有权了，又能做个开国功臣，马上派出，与刘邦一起打败了项羽。

# 6.忤合术

## 道理

鬼谷子老先生觉得事物是发展变化的，要用发展的、全局的眼光看待问题，要以大局为重，遇到事情要懂得变通，也要懂得小小的牺牲。简单来说就是做事情要学会动脑子。

## 注意

* 要有超前的意识，预测事物的变化，再加以人为的调控。
* 要不断提升自己，以应付各种情况。

## 典例

古时候呐，迷信的很啊，有个地方呢，每年都要给河神娶一媳妇，还专挑漂亮好看的，简直暴殄天物啊，西门豹决定改变这一情况。西门豹在那一天对巫婆和她的徒弟说：“你把河神老婆领来我看看，万一河神觉得不够好，那就糟了。”于是巫婆照办了，西门豹一看，说：“你老眼昏花啊，这样的能给河神当老婆？不行不行，哎，重新挑也不够时间了，得明天再说了，这样吧，你去跟河神说一声，明天再给他个漂亮的小姐姐。”说完就把巫婆扔到河里去了，然后一本正经地在河边等着，等了半天没反应就对她徒弟说：“你师父咋这么墨迹呢，你去看看。”说完就把她徒弟扔下去了，又等了一会儿，说：“搞什么嘛，都这么慢，这次派谁去一下？”剩下的几个徒弟吓得半死，赶紧求饶，西门豹就说：“好吧，说不定河神留他们吃饭呢，过几天再说吧。”那些剩下的女巫们赶紧溜了，从此那地方就没有这歌风俗了。

# 7.揣篇

## 道理

事在人为，要学会揣度对方的心思，尤其是那些能掌控局面的人，从而推测出事物发展的方向。要学会把握各路形式，才能有自己的立足之地。

## 注意

* "量权"(要学会分析天下形式，不管大的小的，都要考虑进计划中)与“揣情"(要学会揣度别人的心思，感受别人心情的变化)是相辅相成，不可分离的。
* 不能受个人情绪的影响，要有客观、冷静的判断，当心一失足成千古恨。
* 这是有一定风险的，尤其是接触地位高的人，要提升自己才能游刃有余。

## 典例

王翦带领60万人攻打楚国的时候，秦王很怕他会造反，而王翦也知道秦王疑心很重，所以一路上一旦打了胜仗就派人回去要求秦王给他各种赏赐，有人觉得这么做太过分了，就劝说王翦，王翦就说：“我知道大王疑心很重，生怕我会造反，我这么做，是在告诉大王我根本之意不在为子孙谋福，而只是为了表明自己没有叛逆之心。”

# 8.摩篇

## 道理

“摩”是“揣”的后续，意思是揣摩、研究、推测，即对揣情所获得的信息进行分析、辨别、剔除、归类、整理、排绎。从而把握对方心理、嗜欲、意图、决策等的心理预测术。

## 注意

* 不能过于直白，要含而不露，否则会弄巧成拙。
* 运用要灵活，不要拘泥于固定格式，要善于创新。
* 同时要提放他人的运用。

## 典例

杨修十分地善于揣度一曹操的心思，曹操在门上写了一个“活”，他就知道要把门变得大一点。在杯盖上写了一个“合”，他就知道是要每人喝一口。虽然好，但是杨修不懂得收敛啊，曹操这样的为人，肯定容不下像杨修一样的人存在啊，万一哪天杨修成了自己的敌人，那还得了？某次曹操在和刘备的争夺中不知是进还是退，就在晚上以“鸡肋”为夜间口令，杨修一听，他又知道了，“食之无味，弃之可惜，丞相是要撤回回去了。”就四下让大家收拾行装，曹操知道了这件事，就以“漏泄言教，交关诸侯”的罪名把杨修斩了。

# 9.权篇

## 道理

鬼谷子先生认为，说话不是乱说的，病从口入，祸从口出，说话是有技巧的，要看人说话。“与智者言，依于搏”、“与贱者言，依于谦”、“与勇者言，依于敢”等等。例如和马云这样的人说话，那就别玩虚的了，你一说话，你的心思他基本都能猜到，就务实一点，否则就会弄巧成拙。

## 注意

* 切忌病言——说话气势不足，言之无物。
* 切忌恐言——说话时内心恐惧，主次不分。
* 切忌忧言——说话时言辞闭塞，词不达意。
* 切忌怒言——说话时情绪激动，妄加遣词造句。
* 切忌喜言——说话时情绪欢畅，心意流散，抓不住要点。
* 说话时要用眼睛观察对方面部表情、动作等，要用耳朵辨认对方语调从而判断情绪波动等，要用脑子思考，采取各种例子作证、判断下一句话的可行性等。

## 典例

孔子主张因材施教，因人施言，子路问孔子：“听见了应该做的事情是不是马上要去做呢？”孔子说：“你应该先去问问你的父亲、兄弟。”冉有用同样的话问孔子，孔子说：“对，应该马上去做。”他旁边的学生公西华见了很奇怪，为什么同样的事情态度不一样呢，就问孔子，孔子说：“子路性情急躁，缺少深思熟虑，所以我要约束他一下。冉有常常遇事情畏畏缩缩，所以我鼓励他果断一些。”孔子对待不同的人，采取不同的说话方式、策略。

# 10.谋篇

## 道理

谋就是施展谋略计策，这篇旨在针对不同的人、事要使用不同的计谋，要“因地制宜、因势利导”，同时还要注意使用计策的方法，比如何时需要隐蔽、何时需要不循常理。

## 注意

* 不同的人有不同的特点，要善于观察、利用对方的弱点。
* 要学会因势利导，善于利用别人的行为、习惯等，并不被察觉地加以引导，从而达到自己的目的。
* 要不断的提升自己，从而能够善于分析厉害关系、形势等并灵活运用。

## 典例

从前有个商人，他为了招揽顾客，故意把一块写错字的牌子挂在自己的店门口，从此那些路过的人就不断地嘲笑他、讽刺他，一传十，十传百，越来越多的人来到他的店门口，但与此同时他的生意也是越来越好，那一块写着错字的牌子几乎成了他的招牌。但他几乎从不对外人说那块牌子上的错字是他刻意为之的。

# 11.决篇

## 道理

决，就是决定、决断、决策。这篇旨在告诉我们要善于分析、判断情况，作出决断是万事成败的关键。"当断不断，反受其乱"，无论是过早还是过晚的判断，都容易让我们一失足成千古恨。

## 注意

* 判断的原则是趋利避害，要能够给相关的人带来利益，避免灾祸。
* 对于不同的人和事要采取不同的策略。那些出师有名、容易成功的事情，应当采用公开的理直气壮的方式去解决；而对于那些不好张扬，需要使用一些不能为外人所见的手段的事情，就应当用暗中做手脚、背地里耍计策的方式去解决。即非常之事用非常之计。

## 典例

李夫人病重的时候，汉武帝前去问候，按道理来说，皇上去看望他的妃子，那妃子一定会很高兴，但是李夫人却很犹豫，最终她还是用被子蒙着头，死活不让汉武帝看她的脸，汉武帝没有办法就走了，之后李夫人的姐妹都过来责怪她，李夫人却说：“皇上平日宠爱我全都是因为我的美貌，如今我面色憔悴，样子十分难看，他看了之后一定会大失所望，甚至会失去原来对我的感情。现在我不让他看我难看的样子，那我原来的美貌就一直留在他的心中，他也一定会念及和我的旧情。”

# 12.符言篇

## 道理

本篇讲的是如何做一个成功的领导者，作为一个领导者，要能够高瞻远瞩，善于听从各种人的言辞，能够做到赏罚分明，思维周密，不喜形于色，要有一个高深而不可测的样子。

## 注意

* 即使没有作为领导者，也要了解领导者的一些惯用手段，防止我们被过分的利用。
* 作为领导者，要不断的提升自己，才能维持领导的权利和能力。
* 采纳别人建议的原则的是：不要远远看见就答应对方，也不要远远看见就拒绝对方。要广泛地听取别人的言论，并且学会自我判断，知道哪些是可取的，哪些是错误的。
* 赏罚下属的时候，最重要的是做到守信，必须要验证耳目所见闻的事物，不能听到什么就是什么。

## 典例

例子都比较经典，比如曹操、乾隆是如何收买人心的。

* “信诚术”：指靠信誉取得成功。想要击败对手的时候，也可以用破坏对手商品信誉的手段。例子：周瑜和黄盖的苦肉计。
* “蔽匿术”：即用欺骗手段把事情办成功。例子：有一位夫人在吃饭的时候吃下了一只虫子，从此就怀疑那只虫子一直在自己的肚子里，经常恶心呕吐，吃不下饭。之后请了一位名医来给自己治病，那位名医只给夫人开了一剂呕吐药，并且吩咐丫鬟在夫人呕吐的时候，趁她不注意，把一只小虫子放进了夫人的呕吐物里面，夫人吐完以后，看见吐出来的东西里有虫子在动，就以为是肚子里的虫在吐出来了，病立时就好了。
* “平素术”：利用人们的思维定势来做成事情。例子：宋真宗马上要驾崩的时候，八大王赵元俨守在宫中不走，想要等她驾崩以后趁机左右太子，独揽朝政，大臣们都很担心，但又不能名言赶他走。这天，翰林司的人捧着一盆水，李迪得知是给八大王喝的，就心生一计，用沾了墨水的毛笔把水搅黑，并教那个捧水的人应对之辞。八大王看见水已经变色，就怀疑是有人要暗害自己，怕丢了性命，连忙离开。

# 13.转丸篇

## 道理

本篇讲究的是如何借助对方的话来驳倒他，以子之矛攻子之盾。

## 注意

* 与之前的说话技巧相同，要讲究“对症下药”。
* 并不是简单的看了就会的，要在不断的实践之中掌握方法。
* 和聪明的人谈话，就要依靠广博的知识；和知识广博的人谈话，就要依靠善于雄辩；和善辩的人谈话，就要依靠简明扼要；和地位显赫的人谈话，就要依靠宏大的气势；和富有的人谈话，就要依靠高屋建瓴；和贫穷的人谈话，就要以利益相诱惑；和卑贱的人谈话，就要依靠谦敬；和勇猛的人谈话，就要依靠果敢；和愚昧的人谈话，就要依靠敏锐。

## 典例

刚开始的时候，曹操担任洛阳北部尉，掌管京都北城的治安，但是那里住的都是皇亲国戚，达官豪强，不好管理。曹操到任的第一天，就找人做了十根粗细适中的棒子，是个兵丁各一根，分列衙门两侧，并下令宵禁，违者，棒子伺候。百姓看了都嘲笑他这是不管用的。有一天晚上，有几个大汉在强抢民女，曹操大怒，让手下把他们抓起来，手下却都不敢，并跟曹操说他是当朝蹇硕大人的亲叔叔，拿不得。曹操说王子犯法与庶民同罪。他的那些手下看见曹操和以往的那些北部尉不同，是个敢硬碰硬的人，就把那群恶棍捆了。百姓看见曹操是一个动真格的人，纷纷跟着指控。从此北城豪强一听到曹操二字，立马吓得起鸡皮疙瘩。

# 14.却乱篇（已失传）

# 15.本经阴符篇

个人感觉没什么好看的，作为21世纪的现代人，这些道理大致上都是懂的，只是平时生活中并不会怎么注意到。

# 16.纵横家

主要是讲述纵横家的产生、历史，多是些人物的故事，比如苏秦、张仪、孙斌等等以及有关鬼谷子的传说故事。