

<<鬼谷子箴言录>>

图书基本信息

书名：<<鬼谷子箴言录>>

13位ISBN编号：9787517100478

10位ISBN编号：7517100475

出版时间：2013-1

出版时间：中国言实出版社

作者：胡为兵

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<鬼谷子箴言录>>

### 前言

作为中国历史上颇具传奇色彩的鬼谷子，作为著名的纵横家，鬼谷子的才能在军事、外交上发挥得游刃有余、淋漓尽致。

他善于从实际出发，细致观察，从而创立了属于自己的一套学说，这其中的捭阖之道，反应之道，揣摩之道……都是人的智慧大成。

本书结合当下实际，阐发鬼谷子学说，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。

读了本书，你会知道在和人的交往中察言观色，知道如何说话，从和别人的交谈中了解对方的想法。

读了本书，你会清楚在做事情的时候应先把握事情发展的规律，对全局有一个把握，然后再从细节处着手，一步一步把事情做好。

读了本书，你能学会“藏器于身”，让竞争对手摸不透你，在适当的时候一鸣惊人，实现自己的目标。

社会的发展日新月异，我们每天都要和各种各样的人打交道，现实生活中有来自柴米油盐的压力，而公司中人尤其还得应对来自各方面的竞争：可以想象，我们每天需要面对形形色色的挑战。那么，怎样才能在公司中立足，怎样才能把事情做得有理有条，怎样才能的竞争中取胜……这些都是我们非常关心的问题。

那么，本书可以为你提供借鉴。

## <<鬼谷子箴言录>>

### 内容概要

《鬼谷子箴言录》内容简介：现代社会的发展日新月异，我们每天都要和各种各样的人打交道，现实生活中有来自柴米油盐的压力，在公司之中还来担心来自同行的冲击，可以想象我们每天需要面对形形色色的挑战，那么，怎样才能在公司中立足，怎样才能把事情做得有理有条，怎样才能和别人的竞争中取得胜利。

## <<鬼谷子箴言录>>

### 作者简介

胡为兵，青年学者，给国内多家权威媒体撰稿，是心理、政治、社会分析学家，他关注当代精神危机、思想争论及民主转型，同时对古代文学也深有研究，尤其对鬼谷子的箴言学说有着独树一帜的见解。

## &lt;&lt;鬼谷子箴言录&gt;&gt;

## 书籍目录

卷一鬼谷箴言，捭阖之道 望风而动，顺风而行 理清脉络，适时而动 审定虚实，跟踪行动 考虑周详，谨循规律 因时而异，得心应手 卷二鬼谷箴言，反应之道 反复而得，圣人之意 明察秋毫，虚虚实实 欲扬先抑，欲取先予 模仿类比，得其情诈 虽非其事，见微知类 先要知己，才能知人 卷三鬼谷箴言，内键之道 言辞谨慎，用心揣度 随机应变，巧妙谏言 天变了，人应变 找好对象，正确发言 处好关系，巩固团结 认清情况，随风而“倒” 卷四鬼谷箴言，抵巇之道 细致入微，防患未然 欲扫天下，先扫己屋 凡事谨慎，镇静自若 眼光敏锐，顺潮而动 大显身手，一鸣惊人 卷五鬼谷箴言，飞钳之道 招贤纳士，人尽其才 爱才惜才，知才用才 发掘潜能，相信眼光 小心翼翼，如履薄冰 卷六鬼谷箴言，忤合之道 形势明朗，再做决定 机会来临，准备要足 当行则行，该止则止 看清自己，左右逢源 卷七鬼谷箴言，揣情之道 认清现状，有迹可循 细心揣度，再做判断 了解隐情，但别耍滑 小处着手，用心揣情 言之有理，言之有礼 卷八鬼谷箴言，摩意之道 低调低调，糊涂处世 想钓大鱼，先做好饵 想做大事，先做小事 借助外力，最终成功 处世之方，谨慎为妙 掌握方向，顺势而为 卷九鬼谷箴言，参权之道 阐明真伪，正确验证 说话之前，看清情况 细致观察，一击致命 低调做事，谨慎发言 看清自己，发挥长处 说话之前，克制情绪 见不同人，说不同话 保持原则，知人善用 卷十鬼谷箴言，谋略之道 审得其情，乃立三仪 得人心者，方成大事 慧眼识人，用人所长 扎扎实实，一步一步 团结周围，消除矛盾 善解人意，事半功倍 火眼金睛，慧眼识人 机遇难觅，要有眼光

## &lt;&lt;鬼谷子箴言录&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：考虑周详，谨循规律 如果要开放，最重要的是考虑周详；如果要封闭，最重要的是严守机密。

由此可见周全与保密的重要，应当谨慎地遵循这些规律。

让对方开放，是为了侦察他的真情；让对方封闭，是为了坚定他的诚心。

所有这些都是为了使对方的实力和计谋全部暴露出来，以便探测出对方的程度和数量。

圣人会因此而正确做出判断。

假如不能探测出对方的程度和数量，圣人会为此而自谓封闭。

所谓开放，或者是要自己出去；或者是让别人进来。

所谓封闭，或者是通过封闭来自我约束，或者是通过封闭使别人被迫离开。

（案例延伸）一位妇女走进一家鞋店，试穿了一打鞋子，没有找到一双合脚的。

营业员甲对她说：“太太，我们没能有合您意的，是因为您的一只脚比另一只大。

”这位妇女走出鞋店，没有买任何东西。

在下一家鞋店里，试穿被证明是同样的困难。

最后，笑眯眯的营业员乙解释道：“太太，您知道您的一只脚比另一只小吗？”

”这位妇女高兴地离开了这家鞋店，腋下挟着两双新鞋子。

不同的服务人员会给客户以不同的感受。

不同的销售方式能导致不同的销售结果。

营业员甲之所以失败，是因为她不懂得客户的心理——女性爱美，不喜欢别人说自己的脚大。

在推广自己的产品时，潜在的用户往往会出现各种心理变化，如果不仔细揣摩客户的心理，不拿出“看家功夫”，就很难摸透对方的真正意图。

你“看”客户的时候，要揣摩客户的心理。

客户究竟希望得到什么样的服务？

客户为什么希望得到这样的服务？

这是服务人员在观察客户时要不断提醒自己的两个问题。

因为各种各样的原因会使客户不愿意将自己的期望说出来，而是通过隐含的语言、身体动作等表达出来，这时，就需要及时揣摩客户的心理。

心理学家做过的实验表明，人们视线相互接触的时间，通常占交往时间的30%~60%。

如果超过60%，表示彼此对对方的兴趣可能大于交谈的话题；低于30%，表明对对方本人或话题没有兴趣。

先要知己，才能知人（古语阐“道”）故知之始己，自知而后知人也。

其相知也，若比目之鱼；其伺言也，若声之马响；其见形也，若光之与影；其察言也不失，若磁石之取针，若舌之取燔骨。

## <<鬼谷子箴言录>>

### 编辑推荐

《鬼谷子箴言录》编辑推荐：鬼谷子是中国历史上著名的纵横家，在军事和外交上才华横溢。当今社会发展日新月异，怎样才能在公司中立足，怎样才能把事情做得有理有条，怎样才能竞争中取胜……《鬼谷子箴言录》结合当下实际，阐发鬼谷子学说，相信可以为你提供非常好的借鉴。

<<鬼谷子箴言录>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>