

# 《卓越沟通的艺术——鬼谷子的心理操》

## 图书基本信息

书名：《卓越沟通的艺术——鬼谷子的心理操控术》

13位ISBN编号：9787553425370

出版时间：2013-9-1

作者：王承帝

页数：318

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《卓越沟通的艺术——鬼谷子的心理操》

## 内容概要

鬼谷子，名王诩，因隐居鬼谷著书授学而被世人称为鬼谷子，又称鬼谷先生。他是诸子百家之中最神秘的一位思想家，其学说博大精深，其中最精深的两门是兵家学说和纵横家学说。

鬼谷子是中国历史上的千古奇人，被誉为纵横家的鼻祖。苏秦、张仪、庞涓、孙臆都是鬼谷子的学生。庞涓和孙臆得到了鬼谷子兵法上的真传。庞涓侍奉魏惠王，为魏国元帅，辅佐魏惠王将魏国霸权推向顶峰；孙臆侍奉齐威王，为齐国军师，辅佐大将军田忌击败并杀死庞涓，令齐国取代魏国成为中原霸主。孙臆和庞涓和交锋，改变了战国历史。

苏秦、张仪则是鬼谷子纵横学说的衣钵传人。苏秦以合纵之术成功游说齐、楚、赵、魏、韩、燕六国，身佩六国相印，为纵约长，统帅六国遏制强秦，威震天下；张仪以连横之术侍奉秦惠王、秦武王，破除六国合纵，令韩、魏、燕、楚争相结好于秦，令秦国掌握了对六国的军事、外交主动权。苏秦和张仪凭借才学纵横天下，以三寸之舌捭阖战国七雄，改变了历史的进程。

《卓越沟通的艺术：鬼谷子的心理操控术》一书以通行本《鬼谷子》为蓝本，选择其中言辞权谋之术，着重从辩论和谋略背后所依据的对方心理层面切入，就如何抓住对方心理上的弱点，有的放矢，进行进行详细的剖析解读，并结合大量恰当的案例，包括战争、商业以及人际交往案例，进行展开论述，力求透彻明晰，化繁为简，使读者在轻松的阅读中掌握《鬼谷子》的精髓。

# 《卓越沟通的艺术——鬼谷子的心理操》

## 作者简介

王承帝，内蒙古赤峰人。推崇新儒学，致力于传扬传统文化，中国"二次思想启蒙运动"拥护者。曾撰写出版《精编白话二十四史》(第四卷)《春秋战国故事》《项羽：中国第一勇将》《一分钟侦探推理故事》《流言终结者》等。并著有漫画脚本《万物起源》。另有诗词发表于地方刊物。

# 《卓越沟通的艺术——鬼谷子的心理操》

## 书籍目录

Preface · 前言

### 第一章 捭阖术

口为心门，捭阖为制  
察其志欲，以知虚实  
激将情绪，使其自开心扉  
审明谋旨，先从其意  
循于阴阳，成就无敌之辩  
善施捭阖，可为鬼神

### 第二章 反应术

复验往者，以证今时来日  
以静观动，默推其真假有无  
张网钓言，求我所求  
感动其情，以语袭其不备  
知其同异，谨防受诈  
必先自知，方能详验人情

### 第三章 内术

亲疏弃用，皆有本因  
先审情状，乃可酌辞而进谋  
引证至理，徐进说辞  
分明情理，疑能勇决  
灼见明智，取于先贤

### 第四章 抵戏术

事将不成，必先有败兆  
察其秋毫，化危机于无形  
或存或亡，决于何者有益  
顺势而为，可处于不败之势  
隐伏待机，隙起则必有应对之策

### 第五章 飞箝术

明辨异同，使可资益我用  
诱其吐实，以恭誉之辞而钳之  
乍同乍异，肆我所欲  
可毁可用，必使难驯为可驯  
投其所欲，任我驾驭  
以小事大，必先周知其资材、天时、地利、人和  
或制或协，因人才智、气势而定

### 第六章 忤合术

矛盾相转，因势行策  
谋不两忠，取最利于我者  
自度才量，以知何忤何合  
谋定后动，辅以飞箝  
非有德识，不能预知祸福成败

### 第七章 揣摩术

欲行其事，必先权衡其事  
当其兴浓，乃最佳进辞诱情之机  
当其忧患，则更增其恐惧厌憎  
左右言他，察其颜色  
揣准心意，事成如渠水

博知物理，乃可柔舌成利剑

审其所欲，窥其心府

隐匿形迹，验成其事

攻无不克，揣摩十策

## 第八章 权衡术

辞之虚实，现人真伪

动而无误，须心、耳、目相参

知用而用，应止则止

就我所长，避我所短

择善而为，明辨活用五种辞令

皆有所依，与各等人言语之要

## 第九章 谋略术

参详“三仪”，乃可成就奇计

谋成之要，同欲而相亲

得人有术，不可投其所耻

谋人谋事，因其忌欲、弊陋而攻之

表里亲疏，随情势变换策略

策划需密，定计贵奇

言行宜忌，关乎计谋成败

贵在知人，制人者胜

## 第十章 决策术

事之顺逆，决策是关键

明断所凭，成事五策

验往知来，以做定决

判其可否，勇而断之

## 第十一章 符言术

居上之守，虚心平意为要

垂拱而治，信任群贤

察纳进言，需正静而深沉

刑赏公信，扬威德之声

予其所求，则为上不劳

为上贵周，总御群下四方

## 第十二章 转丸术

服人之言，其要在于人“有益”

应对之言，贵在灵巧

使人信己，需建“光明”美誉

诘难之辞，诱其心之所藏也

鼓舌而进，精用各种言辞

博而不乱，五者为要

# 《卓越沟通的艺术——鬼谷子的心理操》

## 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:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)