

《每天读点鬼谷子》

图书基本信息

书名：《每天读点鬼谷子》

13位ISBN编号：9787511709202

10位ISBN编号：7511709206

出版时间：2011-7

出版社：中央编译出版社

作者：鬼谷子

页数：315

译者：李向峰

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

《每天读点鬼谷子》

内容概要

《每天读点鬼谷子》内容简介：当今社会，人们面对的事情纷繁复杂，需要我们审时度势，全心应对。《每天读点鬼谷子》（作者鬼谷子）解经释义、深入浅出，并加以事例分析，通俗易懂，实用操作性强。读者通过阅读《每天读点鬼谷子》，可以从先贤的思想中吸取营养，并加以运用。在创业时从实际出发、思虑周详，在事业发展过程中运筹帷幄、决胜千里，在职场竞争中认清形势、胜券在握，从而使我们能够在生活工作中捭阖纵横、潇洒自如，逐步达到人生的顶峰。

书籍目录

卷一 捭阖篇

1. 审时度势顺势而为
2. 摸清规律适时而动
3. 隐藏自己暴露对方
4. 韬光养晦攻守兼备
5. 水无常态善变则通
6. 掌握分寸谨慎说话
7. 提纲挈领把握要害
8. 鞭辟入里洞察入微
9. 阴阳变化一分为二

卷二 反应篇

1. 前车之鉴后事之师
2. 听言观行体义明理
3. 多方试探张网以待
4. 欲先取之必先予之
5. 将心比心引起共鸣
6. 事预则立不预则废
7. 知之始己而后知人
8. 内方外圆随机应变

卷三 内楗篇

1. 既要慎言又要善言
2. 巧妙建议易于接纳
3. 处乱不惊机变无穷
4. 先有调查再有发言
5. 安定内部团结一致
6. 审时度势不可愚忠
7. 控制欲望急流勇退

卷四 抵巇篇

1. 小处人手做好细节
2. 见微知著防微杜渐
3. 防患未然处变不惊
4. 推陈出新顺势而为
5. 建功立业韬光养晦

卷五 飞箝篇

1. 慧眼识珠人尽其才
2. 礼贤下士敬重人才
3. 恩威并施控制对方
4. 情况不同策略不同
5. 善待人才为我所用
6. 既要进取又要谨慎

卷六 忤合篇

1. 根据形势判断分合
2. 未雨绸缪抓住机遇
3. 世无常贵事无常师
4. 了解情况把握方向
5. 明确道路坚定不移
6. 衡量自己进退有余

卷七 揣篇

1. 权衡利弊无为而为
2. 多方分析正确决策
3. 因势利导一击而中
4. 细致量权精心揣情
5. 运用智慧预见未来
6. 注重修辞文质双兼

卷八 摩篇

1. 隐藏自己大智若愚
2. 露饵藏钩香饵钓鱼
3. 木秀于林风必摧之
4. 借力而行取得成功
5. 周密计划合乎情理
6. 迎合心理摩以其欲

卷九 权篇

1. 忠言逆耳巧言毁身
2. 判断情况恰当言语
3. 塞翁失马焉知非福
4. 低调行事防备中伤
5. 以己之长攻彼之短
6. 控制情绪修身养性
7. 圆润通达因人施言
8. 精准分析善辨真伪

卷十 谋篇

1. 反弹琵琶出奇制胜
2. 人以类聚物以群分
3. 循序渐进勿急求成
4. 抓住特点因人制宜
5. 因势利导掌握主动
6. 结而无隙避免矛盾
7. 投其所好事半功倍
8. 深藏不露一鸣惊人
9. 机不可失见机而动

卷十一 决篇

1. 冷静思考准确决断
2. 战略眼光大处着手
3. 英明果敢当机立断
4. 沉着冷静临危不乱

卷十二 符言篇

1. 水可载舟亦可覆舟
2. 兼听则明偏听则暗
3. 虚怀若谷善于倾听
4. 赏罚分明公正守信
5. 民心向背天下得失
6. 知人善任人尽其才
7. 变通事理虑事周密
8. 耳聪目明洞察奸邪
9. 有名有实名符其实

参考文献

《每天读点鬼谷子》

章节摘录

开放和封闭是万物运行的现象。是游说活动的一种形态。人们必须首先慎重地考察万物变化。事情的吉凶。人们的命运都系于此。语言是心灵的门窗，心是精神的主宰。意志、情欲、思想和智谋都要由口出入。因此，用开放和封闭法来把守这个关口。以控制出入。所谓“捭之”。就是使之开放、发言、公开；所谓“阖之”，就是封闭、缄默、隐匿。不会说话、行事鲁莽的人，很难处理好人际关系，就像我们从下面这则“刘七请客”的故事里所看到的那样。有个名叫刘七的人过生日，请了四个朋友张三、李四、王五、赵六来家里吃晚饭。傍晚的时候，张三、李四、王五都陆续来了，可是快到开席时，还不见赵六的踪影。刘七在门口翘首等待，有点着急，就自言自语说：“唉，该来的咋还不来呢？”这话被旁边的张三听见了，心里犯嘀咕：那我是不该来的了。于是，他找了个理由，气愤地走了。李四问刘七：“张三咋走了呢？”刘七也感到莫名其妙，就说：“唉，不该走的走了！”李四一听也不高兴了，心想我大概是该走了的，于是不辞而别。刘七不明所以，就委屈地对王五说：“你看，我又不是说他俩！”王五一听，也起了疑心：那他说的肯定是我了。便也站起来走了。这时，赵六刚好进来，正生着闷气的刘七就向他抱怨：“你呀，来得真不是时候！”赵六一听，气得转身就走。刘七怔怔地看着满桌的酒菜，自语道：“唉，我的话哪儿说错了？”故事中的刘七虽然不是有意要得罪朋友，但他说的话却极易让人产生误会，最终把朋友一个个都得罪了，自己还蒙在鼓里，真是可怜得让人同情。所以我们在说话之前一定要“过脑子”，不该说的话千万不能随口乱说。小玉找到了一份在饭店做服务员的工作，却只上了一天班就被老板辞退了。其实她的条件并不是很差，也没有做错什么事，只是不小心问了一句不该问的话。那天，小玉刚一上班，店里就进来了三位客人，她随即拿出菜单，让这三位客人点菜，第一位客人点的是糖醋里脊，第二位客人点的是宫保鸡丁，第三位客人点的是京酱肉丝，但是，他特别强调要用干净一点的杯子倒啤酒。很快，小玉将这三位客人所点的菜，用盘子端了出来，一边朝他们坐着的方向走来，一边还大声地向这三位客人问道：“你们谁要用干净一点的杯子盛酒……”就凭小玉的这一句话，老板当然就毫不客气地辞退了，因为她的问话使老板脸上很无光。不恰当的话一出口所造成的影响，再用几百句、几千句话也弥补不了。不注意言语的轻重对错，往往会给自己带来无尽的烦恼，甚至带来生命或财产的损失。西汉有一位将军叫灌夫，他勇猛善战，很受大将军窦婴的赏识。但是，灌夫是个鲁莽的人，性格过于急躁。有一次，丞相田 举办婚宴，满朝大臣都去贺喜。宴会上，灌夫向田 敬酒，田 ！}不喝。灌夫忍着气，又向灌贤敬酒，灌贤正跟将军程不识交头接耳地说话。灌夫的怒火正无处发泄，便大骂道：“我平日看程不识一钱不值，你居然还咬着他的耳朵说话！”田 见灌夫骂人，立即下令把他逮捕。有人劝灌夫向田 磕头赔罪，他不肯，反而大骂田 。田 是皇帝的舅舅，岂能善罢甘休。不久，灌夫就被他罗织罪名处死了。灌夫“醉而生嗔”，痛骂小人田 ，确实是图了一时之快，但也因此招来杀身之祸。语言是人与人之间沟通的桥梁，不同的说话水平和说话方式，给对方带来的感受就会有所不同，所获得的效果和回报也会大不相同。还听说过这样一个故事：理发师傅带了个徒弟。徒弟学艺3个月后，这天正式上岗，他给第一位顾客理完发，顾客照照镜子说：“头发留得太长。”徒弟不语。师傅在一旁笑着解释：“头发长，使您显得含蓄，这叫藏而不露，很符合您的身份。”顾客听罢，高兴而去。徒弟给第二位顾客理完发，顾客照照镜子说：“头发剪得太短。”徒弟无语。师傅笑着解释：“头发短，使您显得精神、朴实、厚道，让人感到亲切。”顾客听了，欣喜而去。徒弟给第三位顾客理完发，顾客一边交钱一边笑道：“花的时间挺长。”徒弟无言。师傅笑着解释：“为‘首脑’多花点时间很有必要，您没听说：进门苍头秀士，出门白面书生？”顾客听罢，大笑而去。徒弟给第四位顾客理完发，顾客一边付款一边笑道：“动作挺利索，20分钟就解决问题。”徒弟不知所措，沉默不语。师傅笑着抢答：“如今，时间就是金钱，‘顶上功夫，速战速决，为您赢得了时间和金钱，您何乐而不为？”顾客听了，欢笑告辞。晚上打烊后，徒弟怯怯地问师傅：“您为什么处处替我说话？反过来，我没一次做对过。”师傅宽厚地笑道：“不错，每一件事都包含着两重性，有对有错，有利有弊。我之所以在顾客面前鼓励你，作用有二：对顾客来说，是讨人家喜欢，因为谁都爱听吉言；对你而言，既是鼓励又是鞭策，因为万事开头难，我希望你以后把活做得更加漂亮。”徒弟很受感动，从此，他越发刻苦学艺。日复一日，徒弟的技艺日益精湛。良好的说话技巧，能够为你赢得更好的人缘和更多的机会，让你感受到更多的轻松和愉悦。

.....

编辑推荐

奇才者，是能将知识最大限度地用于社会实践之中并使之产生巨大威力之人，武可安邦，文能治国。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。而史上培养奇才最多的牛人，就是鬼谷子先生。《每天读点鬼谷子》（作者鬼谷子）解经释义、深入浅出，并加以事例分析，通俗易懂，实用操作性强。《鬼谷子》中所阐述的捭阖之术、揣摩之情、反应之道、飞钳之经都是经世致用之说。上可治国安邦，中可合纵连横，下可经商致富。造就了苏秦、张仪、范蠡、毛遂、乐毅、李牧等一大批建功立业的奇才，可称中华文化之瑰宝，古代思想之奇葩。奇才者，是能将知识最大限度地用于社会实践之中并使之产生巨大威力之人，武可安邦，文能治国。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。而史上培养奇才最多的牛人，就是鬼谷子先生。他之所以能有这样的成就，是因为他的学说从实际情况出发，从细致之处着手，属于经世致用之学。汲取本书的营养，可以使我们在生活工作中捭阖纵横、潇洒自如，逐步达到人生的顶峰。

《每天读点鬼谷子》

精彩短评

- 1、个人觉得解析停留在较浅层，远没有到入骨三分之境。
- 2、原文译文对应的很好，还有不少例子帮忙理解。解释的也很到位。
- 3、这本书写的比较浅显易懂，但是取而代之的是本书的深度不够。而且书中有些例子举得有些牵强附会，让人看完有些耐人寻味！想要好好研读鬼谷子兵法的人不建议买这本书。如果打算只是看看而已，本书还是不错的选择！就这些吧！
- 4、领导推荐读的，智慧

1、开放和封闭是万物运行的现象。是游说活动的一种形态。人们必须首先慎重地考察万物变化。事情的吉凶。人们的命运都系于此。语言是心灵的门窗，心是精神的主宰。意志、情欲、思想和智谋都要由口出入。因此，用开放和封闭法来把守这个关口。以控制出入。所谓“捭之”。就是使之开放、发言、公开；所谓“阖之”，就是封闭、缄默、隐匿。不会说话、行事鲁莽的人，很难处理好人际关系，就像我们从下面这则“刘七请客”的故事里所看到的那样。有个名叫刘七的人过生日，请了四个朋友张三、李四、王五、赵六来家里吃晚饭。傍晚的时候，张三、李四、王五都陆续来了，可是快到开席时，还不见赵六的踪影。刘七在门口翘首等待，有点着急，就自言自语说：“唉，该来的咋还不来呢？”这话被旁边的张三听见了，心里犯嘀咕：那我是不该来的了。于是，他找了个理由，气愤地走了。李四问刘七：“张三咋走了呢？”刘七也感到莫名其妙，就说：“唉，不该走的走了！”李四一听也不高兴了，心想我大概是该走了的，于是不辞而别。刘七不明所以，就委屈地对王五说：“你看，我又不是说他俩！”王五一听，也起了疑心：那他说的肯定是我了。便也站起来走了。这时，赵六刚好进来，正生着闷气的刘七就向他抱怨：“你呀，来得真不是时候！”赵六一听，气得转身就走。刘七怔怔地看着满桌的酒菜，自语道：“唉，我的话哪儿说错了？”故事中的刘七虽然不是有意要得罪朋友，但他说的话却极易让人产生误会，最终把朋友一个个都得罪了，自己还蒙在鼓里，真是可怜得让人同情。所以我们在说话之前一定要“过脑子”，不该说的话千万不能随口乱说。小玉找到了一份在饭店做服务员的工作，却只上了一天班就被老板辞退了。其实她的条件并不是很差，也没有做错什么事，只是不小心问了一句不该问的话。那天，小玉刚一上班，店里就进来了三位客人，她随即拿出菜单，让这三位客人点菜，第一位客人点的是糖醋里脊，第二位客人点的是宫保鸡丁，第三位客人点的是京酱肉丝，但是，他特别强调要用干净一点的杯子倒啤酒。很快，小玉将这三位客人所点的菜，用盘子端了出来，一边朝他们坐着的方向走来，一边还大声地向这三位客人问道：“你们谁要用干净一点的杯子盛酒……”就凭小玉的这一句话，老板当然就毫不客气地辞退了，因为她的问话使老板脸上很无光。不恰当的话一出口所造成的影响，再用几百句、几千句话也弥补不了。不注意言语的轻重对错，往往会给自己带来无尽的烦恼，甚至带来生命或财产的损失。一西汉有一位将军叫灌夫，他勇猛善战，很受大将军窦婴的赏识。但是，灌夫是个鲁莽的人，性格过于急躁。有一次，丞相田举举办婚宴，满朝大臣都去贺喜。宴会上，灌夫向田蛤敬酒，田蛤不喝。灌夫忍着气，又向灌贤敬酒，灌贤正跟将军程不识交头接耳地说话。灌夫的怒火正无处发泄，便大骂道：“我平日看程不识一钱不值，你居然还咬着他的耳朵说话！”田见灌夫骂人，立即下令把他逮捕。有人劝灌夫向田磕头赔罪，他不肯，反而大骂田。田是皇帝的舅舅，岂能善罢甘休。不久，灌夫就被他罗织罪名处死了。灌夫“醉而生嗔”，痛骂小人田，确实是图了一时之快，但也因此招来杀身之祸。语言是人与人之间沟通的桥梁，不同的说话水平和说话方式，给对方带来的感受就会有所不同，所获得的效果和回报也会大不相同。还听说过这样一个故事：理发师傅带了个徒弟。徒弟学艺3个月后，这天正式上岗，他给第一位顾客理完发，顾客照照镜子说：“头发留得太长。”徒弟不语。师傅在一旁笑着解释：“头发长，使您显得含蓄，这叫藏而不露，很符合您的身份。”顾客听罢，高兴而去。徒弟给第二位顾客理完发，顾客照照镜子说：“头发剪得太短。”徒弟无语。师傅笑着解释：“头发短，使您显得精神、朴实、厚道，让人感到亲切。”顾客听了，欣喜而去。徒弟给第三位顾客理完发，顾客一边交钱一边笑道：“花的时间挺长。”徒弟无言。师傅笑着解释：“为‘首脑’多花点时间很有必要，您没听说：进门苍头秀士，出门白面书生？”顾客听罢，大笑而去。徒弟给第四位顾客理完发，顾客一边付款一边笑道：“动作挺利索，20分钟就解决问题。”徒弟不知所措，沉默不语。师傅笑着抢答：“如今，时间就是金钱，‘顶上功夫，速战速决，为您赢得了时间和金钱，您何乐而不为？”顾客听了，欢笑告辞。晚上打烊后，徒弟怯怯地问师傅：“您为什么处处替我说话？反过来，我没一次做对过。”师傅宽厚地笑道：“不错，每一件事都包含着两重性，有对有错，有利有弊。我之所以在顾客面前鼓励你，作用有二：对顾客来说，是讨人家喜欢，因为谁都爱听吉言；对你而言，既是鼓励又是鞭策，因为万事开头难，我希望你以后把活做得更加漂亮。”徒弟很受感动，从此，他越发刻苦学艺。日复一日，徒弟的技艺日益精湛。良好的说话技巧，能够为你赢得更好的人缘和更多的机会，让你感受到更多的轻松和愉悦。p19-22

《每天读点鬼谷子》

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