第一图书网, tushu007.com

<<鬼谷子大全集>>

图书基本信息

书名：<<鬼谷子大全集>>

13位ISBN编号：9787119077130

10位ISBN编号：7119077139

出版时间：2012-6

出版时间：外文出版社

作者：宋长河 编

页数：430

字数：700000

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

内容概要

宋长河主编的《鬼谷子大全集》再现了《鬼谷子》中的经典原文，对其中深奥艰涩的文字进行了注释和通俗翻译，让大家能够领略一代谋略大师的高深智慧。
与此同时，《鬼谷子大全集》还从现实出发，对《鬼谷子》进行了深入浅出的智慧评析，并佐之以古代的谋略典故和现代商战、营销、谈判、处世、交际、职场的经典案例，帮助大家活学活用《鬼谷子》的智慧精华和谋略精髓。

第一图书网, tushu007.com

<<鬼谷子大全集>>

书籍目录

捭阖篇
经典原文
难点注释
通俗译文
本篇要义
智慧评析
1. 观阴阳之开阖，知存亡之门户
2. 或阴或阳，或柔或刚
3. 乃可捭，乃可阖
4. 或开而示之，或阖而闭之
5. 周密之贵微，而与道相追
6. 口者，心之门户也
7. 阴阳其和，终始其义
8. 捭阖之道，以阴阳试之
9. 阳动而行，阴止而藏
10. 阴阳相求，由捭阖也
反应篇
经典原文
难点注释
通俗译文
本篇要义
智慧评析
1. 反以知古，覆以知今
2. 因其言，听其辞
3. 言有象，事有比
4. 张置网而取兽，多张其会而司之
5. 欲闻其声，反默
6. 同声相呼，实理同归
7. 虽非其事，见微知类
8. 知之始己，自知而后知人也
9. 如圆与方，如方与圆
内楗篇
经典原文
难点注释
通俗译文
本篇要义
智慧评析
1. 事皆有内捷，素结本始
2. 务隐度，务循顺
3. 方来应时，以合其谋
4. 以变求内者，若管取捷
5. 得其情，乃制其术
抵峨篇
经典原文
难点注释

通俗译文
本篇要义
智慧评析
1. 有近而不可见，有远而可知
2. 抵蜮之理
3. 经起秋毫之末
4. 圣人见萌牙蛾罅，则抵之以法
5. 可以治则抵而塞之，不可治则抵而得之
6. 察之以捭阖
飞钳篇
经典原文
难点注释
通俗译文
本篇要义
智慧评析
1. 度权量能，征远来近
2. 见内外之辞，知有无之术
3. 引钩钳之辞，飞而钳之
4. 或称财货以事之，或量能立势以钩之
5. 钩其所好，以钳求之
6. 量智能，权材力，料气势
7. 空往而实来
忤合篇
经典原文
难点注释
通俗译文
本篇要义
智慧评析
1. 化转环属，各有形势
2. 反复相求，因事为制
3. 因事物主会，观天时之宜
4. 世无常贵，事无常师
5. 知天命之钳，故归之不疑
6. 忤合之道，自度材能知睿
揣篇
经典原文
难点注释
通俗译文
本篇要义
智慧评析
1. 量天下之权，揣诸侯之情
2. 度于大小，谋于众寡
3. 往而极其欲，往而极其恶
4. 更问所亲，知其所安
5. 以其见者，知其隐者
6. 先事而至，此最难为
摩篇

经典原文
难点注释
通俗译文
本篇要义
智慧评析
1. 隐貌逃情，而人不知
2. 饵而投之，必得鱼焉
3. 谋之于阴，成之于阳
4. 圣人独用
权篇
经典原文
难点注释
通俗译文
本篇要义
智慧评析
1. 饰言，应对，成义，难言
2. 佞言，谀言，平言，戚言，静言
3. 口可以食，不可以言
4. 此其术也，而人常反之
谋篇
经典原文
难点注释
通俗译文
本篇要义
智慧评析
1. 奇不知其所拥，始于古之所从
2. 三才
3. 计谋之用
4. 圣人之道，在隐与匿
决篇
经典原文
难点注释
通俗译文
本篇要义
智慧评析
1. 善其用福，恶其有患
2. 阳励阴励
3. 可则决之
符言篇
经典原文
难点注释
通俗译文
本篇要义
智慧评析
1. 主位
2. 主明
3. 主听

4. 主赏
5. 主问
6. 主因
7. 主周
8. 主参
9. 主名

章节摘录

版权页： 最后，了解领导对自己的期待、看领导是否重视自己，是非常重要的。
有的领导可能会明确告诉你他很着重你，并告知他对你的期望目标，而有的领导可能就比较含蓄谨慎，只是暗示你说：“好好干，会有前途的”、“好好干，我是不会埋没人才的”、“我不会亏待你的”等类似的话语。
不管采用什么样的方式，只要领导对你形成某种期待，只要他确实很器重你，他就会为你创造相应的机会和条件，帮助并推动你的成长进步。
了解这些，你跟领导相处起来就会更容易一些，你按照领导对你的期望提出要求，也会较容易地得到满足。
一旦领导对你寄予厚愿望，你就有了施展才能的用武之地，就可以为自己的前途好好设计一下了。
活学活用3：和领导建立私人关系 在职场中，资深员工常会告诫后生晚辈要“跟对人”。
简单地说，在工作场合中，与某领导建立良好关系并获得赏识，工作起来会比较顺，即便业绩不好，也会受到领导关照，虽然这句话未必是真理，但是与领导搞好关系是非常重要的，肯定利大于弊。
可是，也有很多职场中人认为与领导搞关系是走旁门左道，只有拿出好的业绩才是真本事。
那么，在工作中，与领导搞好关系和提升工作业绩哪个更重要呢？
事实上，上下级之间建立所谓心腹班底的亲信关系，下属忠于上级，上级关照亲信，长久以来已成为职场上心照不宣的游戏规则。
因此，许多人得出一个结论：在公司里，与领导搞好关系要比专心一致提高业绩更重要，因为与领导亲近比较容易立足，并得到发展机会。
难道业绩就这么不重要吗？
如果大家都一门心思地跑去和领导拉关系，活该谁干了？
其实这是一种错误的理解，事实上，与领导搞好关系和提高业绩二者之间没有什么，可比性，在实际工作中，与领导处好关系有助于提高业绩；而业绩好的员工，一般也容易和领导的关系走得比较近，可以说，它们之间是相辅相成的，都同样重要。
因此，职场人应该同时发展业绩以及与领导的关系，现在多数企业都在努力培养员工的团队协作精神，而一个团队必定有一个核心——领导。
那些一味强调凭借自己努力，不依靠领导关系的人，往往会与整个团队显得格格不入。
现在职场竞争激烈，若只会埋头苦干，站在自己的角度而不是站在高一层角度看事情，就不会了解公司的发展远景，很难长久保持好的工作业绩。
任何一位领导都有可能被下属说三道四，但是不管他有什么缺点，只要他坐在领导的位置上，就说明他会有其高明或过人之处，下属若能放下“与领导打交道的都是阿谀奉承之徒”的成见，把领导当做良师，便可让自己的业绩更上一层楼。
那么，该如何与领导搞好关系呢？
如何迅速地接近领导？
鬼谷子告诉我们：私下共同的意趣和秘密是和领导搞好关系的关键所在，领导的爱好是攻破堡垒的最佳突破口。
正所谓“不怕领导讲原则，就怕领导没爱好”。
员工可以从一点一滴的小事甚至只言片语中揣摩出领导的爱好，由于掌握了领导的特点，摸准了领导的爱好，就可以在每一次的接触中使所说的和所做的符合领导的心意，使领导产生“正中下怀”之感，由于话语顺耳，事事妥帖，极容易拉进和领导的距离，产生亲近感，为与领导和睦相处奠定了良好的感情基础。

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