<<向北方人学直爽向南方人学灵活>>

图书基本信息

书名：<<向北方人学直爽向南方人学灵活>>

13位ISBN编号：9787807288282

10位ISBN编号：7807288280

出版时间：2008-4

出版时间：广东经济

作者：黎靖

页数：276

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>

<<向北方人学直爽向南方人学灵活>>

前言

在中国，北方人的性格和南方人的性格确实存在着一定的差异。

一般来说，北方人直爽，南方人灵活。

这种差异，就像一个人的两只手、两条腿，本身并没有好坏之分。

不管是北方人的“直爽”，还是南方人的“灵活”，都自有它独到的人性魅力。

它就像阴阳的两极，看似黑白两色、截然相反，其实却互为依托、相辅相成。

可在现实生活中，北方人却常常把南方人的“灵活”看成是油滑、善变、没有原则；南方人也把北方人的“直爽”看成是僵化、死板、不懂变通。

他们不知道，自己不明白以至于贬低的品质，恰恰是自己身上所欠缺的。

不过，“直爽”也好，“灵活”也好，都不能逾越它本身的度。

“月盈则亏，过犹不及”，任何好的事物一过了头，必然会走向它的反面。

到那时，灵活就真的变成了油滑，而“直爽”也真的变成了死板。

过直为“强”，老子说“兵强则灭，木强则折”，这是什么意思呢依靠兵力的强大而四处攻击他国，必定自取灭亡；树木因为强壮而不肯稍作弯曲，更容易折断。

“力拔山兮气盖世”的楚霸王项羽强不强但他恰恰就败在了这个“强”上，自恃勇力，不懂变通，结果由强到弱、自取灭亡。

太活为“小”，小心眼、小聪明、小技巧、小格局……这些“小”即使能让人一时获得某些利益，却不过是蝇头小利而已，到头来得不偿失。

当然，“直爽”的不见得都是北方人，正如“灵活”的也不全是南方人一样。

二者其实是人类拥有的一种共性，以地域来划分，不过求其大致而已。

我们说南方人向北方入学“直爽”，或者北方人向南方入学“灵活”，都是在说一个道理——“学做人”。

现代人努力地学习怎样才能将各种事情做好，可是很多人并不懂得，既然事情都是人来做的，那么要做事，就要先做人，会做人，才会做事。

“世事洞明皆学问，人情练达即文章”，说的也是这个道理。

只知“灵活”的人，不能够世事洞明；只会“直爽”的人，又不能够人情练达。

本书就是力图将这二者适当调配。

这并非一个剧烈的化学反应，而是一次酸碱平衡、阴阳调和的过程。

它会使我们穿越纷繁复杂的事物表象，达到人生的自在天地。

<<向北方人学直爽向南方人学灵活>>

内容概要

要学做，先学做人，学会做人，才会做事。

“人”字两条腿，一撇是“直”，一捺是“活”。

无论哪条腿过长或者过短都会让走不稳道。

只有将北方人惯有的“直”和南方人常见的“活”完美地配合在一起，我们才能在人生的道路上避免磕碰、大步流星。

本书就是力图将这二者适当调配。

<<向北方人学直爽向南方人学灵活>>

书籍目录

上篇：向北方人学直爽 向北方人学直爽一：话须有“礼”，更须有“力” 1 用言语点中对方的“要害” 2 面要“筋道”，话有“骨头” 3 先疾后徐，抢占先机 4 说话可信，办事有谱，愿赌服输 向北方人学直爽二：精明不等于聪明 1 精明写在脸上，聪明藏在心里 2 “职痞”——职场上的“老油条” 3 吃亏是福 向北方人学直爽三：放我的真心在你的手心 1 诚信是最好的权谋手段 2 沟通从心开始 3 人生看透不看破 向北方人学直爽四：像男人一样去战斗 1 进一步海阔天空 / 55 2 血性男人——爱拼才会赢 向北方人学直爽五：少一点市侩气，多一点大格局 1 可以世俗，绝不可以市侩 2 事业是“皮”，赚钱是“毛” 向北方人学直爽六：有所为，有所不为 1 “方”是做人之本，“圆”是处事之道 2 有所不为才能有所大为 向北方人学直爽七：多一点乐观，少一点尖酸 1 幸福就是三个字：想开了 2 尖酸是一种看似聪明的愚蠢 向北方人学直爽八：既要算计利害，也要讲究情义 1 让自己多一点“人情味” 2 让对方永远欠着自己的人情 下篇：向南方人学灵活 向南方人学灵活一：多做“舌头急转弯”的练习 1 都是直言惹的祸 2 言语在口，分寸在心 3 学会看人下菜碟 4 夸人不亏本，舌头打个滚 5 失意不快口，得意不快心 6 你可以这样说“不” 向南方人学灵活二：蹲下是为了更高地跃起 1 箭欲远发，必弯强弓 2 将欲取之，必先予之 3 自制、自嘲和自批 向南方人学灵活三：执著不等于一根筋 1 你不是一头蒙着眼睛的驴子 2 思路成直线，出路难发现 3 发散性思维——能开能合，能放能收 向南方人学灵活四：小男人也有大主意 1 “大”即是“小”，“小”也是“大” 2 小生意也能赚大钱 向南方人学灵活五：花花轿子人抬人 1 没有人可以自己把自己举起来 2 抬轿子是为了坐轿子 3 学会抬举，别学抬杠 4 别干一拍两散的傻事 向南方人学灵活六：不摆资格，先论水平 1 抓到老鼠的猫就是好猫 2 归零心态一留恋过去的人没有将来 3 经验主义害死人 向南方人学灵活七：挣脱规矩的软禁 1 打破规矩，另成方圆 2 变色龙比恐龙更能生存 3 做一只会拐弯的毛毛虫 4 人，是要出点格的 向南方人学灵活八：面子只是一时，里子才是一世 1 “不得慕虚名而处实祸也” 2 死要面子活受罪 3 不献殷勤，难获芳心 4 面子“卖”出去，实惠“赚”进来

<<向北方人学直爽向南方人学灵活>>

章节摘录

看过古装情景喜剧《武林外传》的人都知道，不管郭芙蓉如何张牙舞爪地大喊“我排山倒……”，只要白展堂一句“我葵花点……”，这位“女侠”就立刻老实了。

“葵花点穴手”当然是一个玩笑。

穴道，本来是中医理论中所说的人体经络交集的点，也是人体与环境内外交流的通道。

中国的武侠小说借用了这个概念，说只要一点人身的某个穴道，轻则被定住不动了，重则丧命。

那些练什么“金钟罩”、“铁布衫”的人，即便是全身刀枪不入，但也总有一些“穴道”特别脆弱，一击便破，是为“罩门”所在。

我们在口才锻炼中，当然也能够借用这么一个概念。

比如说，有些人说话喜欢过多地在细枝末节上纠缠，躲躲闪闪、空话连篇，就像一个练了“金钟罩”、“铁布衫”的人，让你觉得和他交谈总是无从着手，这时候就需要你找到他的“罩门”，点住他的“死穴”。

用言语点中对方的“要穴”，说白了就是要求说话时，与其不关痛痒地说一大堆，不如抓住要领、抓住关键，几句话就说得别人心服口服。

著名将领冯玉祥还是旅长时，有一次率自己的部队驻扎四川顺庆，恰巧另外一支友军部队也在附近驻扎。

友军将奢兵骄，上街都穿着黑花缎的马褂、蓝花缎的袍子、青缎的刺花云子靴，像富家公子一样。

一天，冯玉祥的卫士来向他报告：“我们的士兵上街买东西，第四混成旅的兵见我们穿着旧得灰布军装，就讥笑我们，说我们是孙子兵。”

冯玉祥听了，淡淡一笑，说：“他们骂他们的，有什么可气的，别理就是了。”

但是这种事情慢慢多起来，底下的官兵也越来越愤怒。

冯玉祥感觉有可能出乱子，便立即集合全体官兵训话。

他没有夸夸其谈艰苦朴素的大道理，也没有绕个大圈子去解释两支军队在贫富差异上的问题，而是说：“你们来对我发牢骚，说第四混成旅的兵骂我们是孙子兵，听说大家都很生气。”

可是我倒觉得他们也没算骂错，按历史关系说，他们的旅长曾做过二十镇的协统，我也是二十镇里出来的，应该称呼他一声老长官。

而你们又是我的部下，他们说你们是孙子兵，不是说对了吗？

再拿衣服来说，缎子的儿子是绸子，绸子的儿子是棉布，现在他们穿缎子，我们穿布衣，因此他们说我们是孙子兵，不也是应当的吗？

底下的士兵们都哄堂大笑，但冯玉祥接下来面容一整，严肃地说：“不过，话虽这么说，若有朝一日开上战场，那时就看得出谁是真爷爷，谁是真孙子了。”

你们要当哪一个？

官兵们全体立正，自豪地回答：“我们要当战场上的爷爷，不当孙子！”

冯玉祥这番训话虽短，但却一下抓住了问题的本质：军队就是打仗的，好男儿当在战场上称雄，而不是比平时的吃用穿戴。

通篇不见驳，却句句是驳；通篇不见斥，却句句是斥；没有说教，却令人深受教育。

同样的道理可以运用到我们的实际生活中，比如说参加职场面试。

从一定意义上说，面试的过程是一个智力较量的过程，也是一个口舌之争的过程。

考方不仅要考察应试者的业务能力，有时候还要考验他的综合素质和应变能力。

他们会给应试者设置很多迷惑性的障碍，这时候如果你在那些陷阱和花招当中绕来绕去，那么你就出局了。

某杂志社招聘一位执行主编，小贾前去应聘。

在按照考官的要求填好表格后，考官略一瞥，突然说：“你说你爱好写作，但我看了你填的这份报考表格，在‘自我评价’一栏中，短短几句话居然出现了三处错误。”

这个表格是不能涂改的，我也没有多余的表格让你重填，你说怎么办呢？

小贾吃了一惊，心想自己填表的时候是字斟句酌的，怎么会有三处错误呢？

<<向北方人学直爽向南方人学灵活>>

但他没有去与考官争论，也没有东拉西扯地解释自己为什么会“出错”，而是直接说：“好吧，是我的错，为了弥补过失，我可以在表后附一个更正说明，上面写上：‘某某地方出现三处错误，实属填表人粗心，特此更正并致以诚恳的歉意。

’但是，”他话锋一转，说：“还要先请您告诉我到底是哪三处地方错了，否则我没办法进行正确的更正。

”小贾的应对让考官很满意。

他的表格当然没有填错，这不过是考官无中生有的“批评刁难”罢了。

小贾如果随之起舞，用很多客观理由——比如说“你拿的表格是我的吗？没搞错吧？

”、“给的时间太短，匆忙填就，难免有错、”“发表格的人也没说清楚，不能怪我填错”等去搪塞，肯定会给考官留下糟糕的印象，觉得这个人避重就轻，百般抵赖。

而小贾胸有成竹，毫不躲闪，一句机智的反问就说到了考官“批评刁难”的要害上——你说我错了，我也姑且承认错了，但是我必须知道到底错在哪里，这样才能够去改正啊？

不过，看起来考官设的迷局并不止这一个，双方交谈完毕后，考官看了一下手表，说：“哟，都到下班时间了，我请你吃晚饭吧？

”这又是一个很难回答的问题，不少人都栽到了这个陷阱里。

答应吧，显得有讨好巴结考官之嫌，也显得自己很没有格调，别人一抛出鱼饵就一口吞下去；不答应吧，又该怎么拒绝呢？

直接说“不”当然很不礼貌，但是找其他的理由，比如我今天有什么什么事，约了什么什么人……考官对这种“太极云手”也不会感兴趣。

听听小贾是怎么回答的：“如果作为同事，我愿意接受您的邀请。

”这句话真是说到点子上了——作为一个陌生人，我没有理由接受你的邀请，也没有义务应酬你。

但如果我们两人是同事的话，那就不一样了，同事之间的礼尚往来、请客吃饭都是正常的，也利于互相之间的交流沟通。

所以，我答不答应吃饭，取决于您是否已经让我通过了招聘考试？

小贾的话很简短，但却十分有力，表面上是在“踢皮球”，道理却非常实在。

<<向北方人学直爽向南方人学灵活>>

编辑推荐

身兼北方人的“直爽”与南方人的“灵活”，你就掌握了最为成功的为人处事之道。

向北京人学直爽，向南方人学灵活。

只知“灵活”的人，不能够世事洞明；只会“直爽”的人，又不能人情练达。

本书就是力图将这二者适当调配。

只有将北方人惯有的“直”和南方人常见的“活”完美地配合在一起，我们才能在人生的道路上避免磕碰、大步流星。

——“舌头的急转弯”首先在于“脑筋的急转弯”。

——篮球运动员在预备投篮的那一刻，收腹，屈身，弯腿，眼睛仰视四十五度角，他们的蹲下不是屈服，而是为了能够更高地跃起，——蜜蜂执著不？

永远飞不过那扇窗，驴子执著不？

永远离不了那盘磨。

一叫小男人个子小、脾气小可是他们的主意却大得很。

——“抬”或者“捧”不是言语上的谄媚或者吹捧，而是在事业上尊重自己的利益伙伴，尊重自己的衣食父母，甚至尊重自己的行业竞争对手。

——碰到别人提出方案或指出错误，南方人是先看你说得对不对，而北方人却要先查查你的资格够不够。

这种小火慢炖熬资格的作风，是活跃，创新的最大敌人，——制定规矩的目的不是为了遵守。

而是为了有用。

——北方人的面子让人高兴一时，南方人的里子让人享受一世。

——绕圈子的话说多了会让别人失去和你打交道的耐心，有筋道、有力度的话才能吸引别人的注意。

——精明不等于聪明，更不等于高明。

——社会竞争就如围棋博弈，求活的心眼只需两个就够，一个叫相信人生，一个叫看透人生。

——当南方人衣冠齐整、气喘吁吁地终于绕到墙后时，发现破墙而出，满身是土，甚至还可能摔得鼻青脸肿的北方人，早就在那里等他了。

——在南方，娱乐八卦的东西比国家大事、世界风云要有市场得多，一心想赚钱的人也比一心想做事业的人要多得多。

——打破规矩使南方人激发了无穷的创造力，而丧失原则却让他们中的很多人没有是非，不讲道德。

北方人说南方骗子多，是有一定道理的。

——性格直爽的北方人拿得起也放得下，总是容易接受事情乐观的一面，看到鸭子会说，将来可以变成天鹅，即便最后这只鸭子变成了一只烤鸭；而思想复杂的南方人看问题总是从最坏处想，看到孔雀会说，脱了毛还不如只鸡呢，即便这只孔雀正在开屏。

——情义是能够下饭吃的，而且还会让你的这碗饭吃得更好、更舒服。

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>