

一本让您终身受益的书

《方与圆》后又一人文经典

纵 与 横



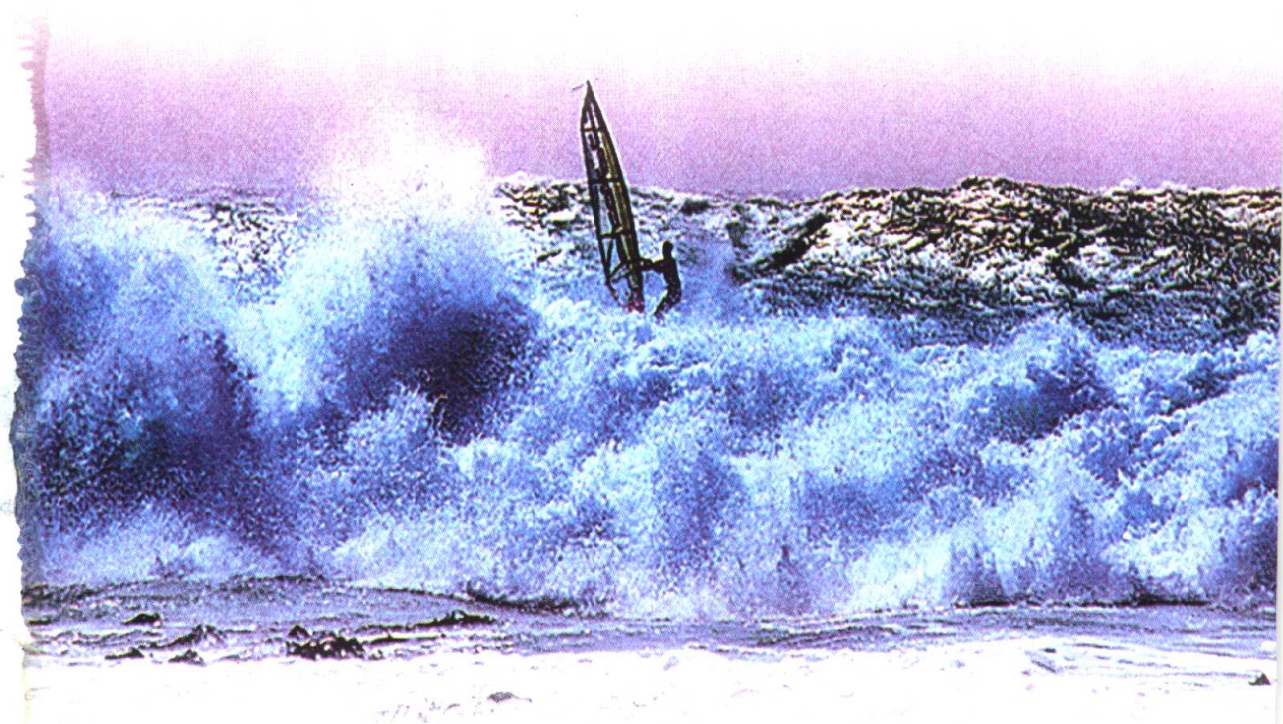
远 志 著

全国最畅销的人文书之一

湖南文艺出版社

纵与横

远 志 著



湖南文艺出版社

责任编辑：周小立

封面设计：罗道松

版式设计：陈 利

书 名：纵与横

作 者：远 志

出版发行：湖南文艺出版社

(长沙市河西银盆南路 67 号 邮编：410006)

总 经 销：湖南省新华书店

印 刷：湖南省长沙鸿发印务实业有限公司

开 本：850 × 1168 毫米 1/32

印 张：10.5 印张

字 数：250 千字

版 次：2001 年 11 月第 1 版

印 次：2001 年 11 月第 1 次印刷

印 数：1 - 10,000 册

书 号：ISBN 7 - 5404 - 2685 - 3/I · 1919

定 价：20.00 元

如发现印装质量问题，影响阅读，请与承印厂联系调换。

谨以此书献给

不断从失败中找寻教训的人
们，他们的成功之路并不遥远。



前 言

虽然我们的朋友，理论是灰色的，但我们的生活之树是长青的，我们每时每刻都要去开拓生活与自由，然而才能得到生活与自由的享受

——歌 德

近年来，社会上掀起一阵强大的“人文学”热，我只是常想是什么原因。

从文革后的“伤痕文学”到早先年掀起的“纪实文学”及刚刮过的各不同流派，甚至荒诞的科幻等热潮后，现今“人文学”已占主流。



最终,我想有两者最为主要。一是“人文学”抓住了社会的脉动;二是它提供了人们当前很需要的东西。

我想或许两者都对。因为没有开明的社会,人们不可能有这样的胆量去写,没有原生匮乏,也不可能造成那样的需求。

问题是,我们过去真缺乏处世的教育吗?翻开孔子,孟子,哪位圣贤不是教我们处世之道?打开电视哪出戏剧情的背后又没有微言大义?

记得我小时候,每次看电影,总要急着问大人“谁是好人?谁是坏人?”且在心里盼望好人成功,而坏人被杀。

然后,我进入学校,学到秦始皇是暴君,曹操是奸臣,王莽是叛徒,唐太宗是明主,武则天是淫妇……。古人似乎为我们打了一把尺,去量过去和现在的人。

只是当我们拿着“不是好人,就是坏人”、“不是朋友就是敌人”的那把尺,去量这个世界的时候,就充满了挫折感。因为我们不是因为被好朋友欺骗,而觉得再没有一个可信的人,就是有客观存在敌人帮助,而显得手足无措。

更糟的是当我们心里有“黑”与“白”,面对的却是个“灰色”的社会时,不是勉强把灰的拉成白的,就是强行把灰的推成黑的。

我们用这方法去分善恶、是非、敌我、党派和群众,凡非我类都该杀!我们有了可怕的偏见!

我常在听一些人的政见发表及一些经济观念发表时,心



想：人与人之间有什么大的差异呢？他们是存心害这个国家吗？还是都为国家，就算不为国也是为家好啊！因为他们都是人，是人都爱他的子女，亲人。

而当我用“他们是跟我们一样有血有肉、有爱、有恨的人”的观点去看时的观点去看时，就可以变得不再偏激，也能谅解他的立场。

因为我找到了我们的“同”我们都是“人”！

这本“纵与横”，写的就是“人道的纵与横”。

既然是人，就有着许多纠葛不清的“善恶情怀”。既然是人，就自私自利，总想把好东西往家里拿，把好吃的往孩子嘴里塞的本性。

所以，与其说我写这本书教育大家看清人性的狡诈，不如说教人家认清“什么是人”。于是，当有一天吃亏的时候，就能心平气和地想想，除了“他”不对，是不是也怪自己认不清。

甚至反省：“我们过去有没有做过这同样的坏事？”更重要的，是我们应该想既然人性有它的缺失，是不是能找出一种方法，使这些乱跑的“人性车子”正规的纵横在理性的人性轨道上。

“人文热”的产生及社会的一定轰动，不可否认是本人及现代人一种普遍的“人文”显像，它着重指出做人之本和处世之道。

我随着社会变革的深入，经济改革的浪潮，近年来十期



“人文”培训班的经验、材料，各不同层次于“打工仔”、“业务员”、“厂长”、“经理”、“企业老板”及“电台”、“电视台”系列讲座，及取得一定反响的基础，材料上，以“人文学”之本驱“纵与横”之车。



目 录

开篇.....	1
---------	---

第一部 纵深篇

都是失口惹的祸.....	7
“小姐”别太得意	13
卖瓜瓜不甜	18
步步为营	23
一笔不该迟结的账	29
马失前蹄	33
为聪明打折	39
莫道君行早	44
君子之交“谈”与“吃”	50



空头与实在	55
业务多多益善	59
一桩灰色的签约	63
丢卒保车求平局	68
弄巧成拙出洋相	73
何必逼人太甚	76
操之过急变成空	79
机不可“泄”	86
过河不拆桥	91
走下山头的时候	95
难得“糊涂”	101
有礼有利	108
以柔克刚	112
悲悯的悲哀	118
仁人仁术	124

第二部 横驰篇

第一章 语言的艺术能提高生活的质量..... 129

丰富的生活需要不同的语言 / 勿在别人的心里留
下不愉快的阴影 / 时间不等于金钱 / 言行一致彼此沟通

第二章 行之有效的语言..... 148

言语的彼与此 / 口舌之剑与三思而行 / 消除障碍



达到效果

第三章 攻心为上,马到成功..... 161

满足人性的饥渴 / 发现他人 / 了解自己记住别人

第四章 语言的艺术..... 188

分清场合 / 保持客观与主观之间 / 注意内容与实际

第五章 说服的技巧..... 205

举例说明 / 求同存异

第六章 语言的质量..... 221

语言、言义 / 语调的轻与重 / 知之与不知

第七章 说服三要素..... 229

主观能动性 / 攻心为上

第八章 语言理性的桥梁..... 253

从无心到有心 / 沉默不是金 / 关爱从语言做起

第九章 美好的生活美好的“话”..... 288

生活会话实例 / 会话中的你来我往 / 尊重对方的自尊心,能收到意外的效果

结束语..... 325



开 篇

茫茫人海，谁纵与横。

度过了一段漫长而沉思的岁月，我终于成为了这个城市的一员。一天我漫步熙熙攘攘的人流中。

这是一个以现代化立交为主新兴的大都市。主要大街上汽车、自行车、步行道都严格分开。人们都严格遵守交通规则、各行其道。尤其是步行道上的人，除非过街，一般人是不会上机动车和非机动车道上去的。

这时自行车道上，迎面走来一位“瞎子”，大约 30 岁，个子高大，戴着一副特大的茶色眼镜，低着头，用拐杖探路。

“这多危险！”我思忖，虽然骑车的人流都绕他而过，但万一有人车速过快，来不及刹车，或有人注意力不集中径直闯了过来，岂不……

正想着，我欲前去牵引盲人上步行道。蓦然间，我从他的塑



料镜片背后，瞅见他那闪着亮光的眼睛。直觉告诉我：他不是瞎子。转瞬间眼前正是国券大厦交易厅的大理石台阶。随即此公，摘下茶镜，迈开大步，朝大厅中央直挺而进……

迷瞪中，我随着不解的思绪，茫然伴着滚滚的人流向前行去——

前面是立交桥，桥下是自行车道，十字地带是转盘式的花坛，花坛正中立着一根几十米高的灯杆。只见自行车道已被人群堵塞，桥上的人行道上也挤满了人。

这里发生了什么事？走近一看，一幅巨大的灯箱广告，赫然印着“玩美女人”。细看下面，原来是一幅内衣广告取的谐音：“完美女人”竟然成了“玩美女人”。

灯下——一辆铃木 50 双排座货车停放桥下，车上 3 位妙龄少女，着异样比基尼式的内衣，随着车上扩音机的音乐节奏摆出不同的姿势，瘦如晓燕轻飘，中如贵妇俨然，丰如桃花灿烂，隐处还有些朦胧体显，真是风情万种。

此等场景，难怪不哗众取宠……

固然内衣在扩音声的推广中，在促销员的协助下，源源不绝件件销出……

真是不择手段，同时也生财有道。

这仅仅是我在一段路上的所见所闻。我们这个世界的许多人就像哈哈镜的形象。似乎有些扭曲。这些我们随处可见的情形，莫不就是吞噬人群身心的心理病症的折射。难道这就是当代人现实的人文显像吗？……

那位为炒股赶时间，装瞎子找捷径的汉子，将在那堂皇的证券大厅里的成与败……





那些为谋财而不择手段，及违规道德的不法商贩的最终得与失……

在当前在这茫茫人海里的人们，必须得保持一个平衡的理性，否则随时将会被人事的浪花给吞没……

当前的文化分为二大类别：一、科学文化。二、人文文化。现在每个知识分子，他的事业必定在其中一种之中。

科学的知识分子很容易把自己的工作看作超人类的事业，而人文知识分子就很难想到这一点。他们是面向社会，面向生活，甚至是要求它对现世的人有益。

世界已步入信息时代，随着现在有些知识分子下海了，同时也引起了人们的忧虑。

其实这是一股不可逆转的潮流，中国也更应该顺这股潮流调整自己的步伐，随着也就不得不产生一些“皮包公司”、“经纪人”、“咨询业”、“公关业”等知识型的行业。

在商品经济日益发展的今天，人们的社会交往，在许多时候和场合都带着商务交往性质。

基于这现实，“君子爱财，取之有道。”“道”的含意可有双层，一指正派的经商之道，二指巧妙的致富之道，也即所谓点石成金，投机取巧。凡发家致富者大都靠了这两样法宝，开拓了滚滚的财源。

经商道法无非“诚信”二字。而“点石成金”的诀窍则因时、因地、因人而论。“千差万别”、“五花八门”。但归根到底是要善于利用机会，利用条件，及环境与人的因素。

商海中一些获得巨大成功的个人和集团如何凭借机会和智慧、在残酷的商业竞技场上“出奇致胜”“化废为宝”，创造了一些



辉煌的业绩。他们的成功,并非可望而不可及的神话。这些成功者,也不是超人。

他们已经做到的事情,你也完全可以做到。

但必须有效地交流,逐步改善人际关系,创造更多的机遇,为了掌握真正的口才,独立自主的表达、洒脱自如地应变,解答商务交际中常遇到的种种具体问题,涉及交往礼节,工作人际关系,谈判技巧、竞争、策略等等。

总之说:心动不如行动,于是积近年来教学“人文”课程及常闻,眼见的一些历练编辑成书,纵横当今人文之海。



第一部 纵深篇

“人类行为的原动力是自我保存”

——斯宾诺莎

