

正直



[正直\\_下载链接1](#)

著者:[日]松浦弥太郎

出版者:天津人民出版社

出版时间:2019-9

装帧:平装

isbn:9787201151229

在人生的十字路口，松浦弥太郎选择了找寻生活中的真实，成为自己想成为的人，所以毅然辞去了《生活手帖》总编辑一职，踏上新的征程。在这个转折点，他静思过往经历和人生经验，然后毫无保留地分享了自己的半生心得，告诉读者如何过好这一生。这既是对前半生的一个总结，也是对未来的展望。书中共有28条人生感悟，他告诉我们，想展开新的挑战时，需要秉持的心态，包括：人可以到任何地方，只要你愿意向前；成功的相反不是失败，而是什么都不做。

作者期望读者看过这本书后，也能找到自己心中的“正直”，在往后不断迎接新的挑战之际，秉持这些正直诚实的信念度过人生。

### 【编辑推荐】

“坦诚、亲切、微笑，是我的人生目标。

今后，我也将秉持‘让大家能被众人所爱、也能关爱众人’的信念，

全力以赴地工作与生活。对我来说，这就是‘正直’。”

——松浦弥太郎

★生活美学大师、超级畅销书《100个基本》作者松浦弥太郎

松浦弥太郎是风靡日本的生活美学大师，数百万日本年轻人受其影响。他的作品引入中国后，受到中国年轻人的热烈追捧。他在书中看似简单的人生哲学里蕴含了不简单的生活智慧。张德芬等人十分推荐他。

★49岁开启新的人生，人生过半的转折之作

在49岁之际，松浦弥太郎决定开启新的人生。一般来说，行至中年，一般会维持现状度过接下来的人生。然而，他毅然辞去《生活手帖》总编辑职位，他说：“尽管自知必冒风险，我仍将自己重新归零，选择纵身跃入全新的领域。”

★找寻生活中的真实，成为你想成为的自己

人生只有一次，你是想活出自己想要的人生，还是迷茫、懦弱到老死？“成功的反面不是失败，而是什么都不做。”所以，踏出第一步，勇敢去追寻自己真正想要的生活吧！

★毫无保留地与你分享半生心得，28条与你息息相关的人生感悟

“世间发生的事，一切都与你息息相关。”

“不论是谁，一生中永远不会和你分手的人，是你自己！”

“从和大家一样的训谕中挣脱出来，开始走自己的路。这与年龄无关，这是自立，是寻找自我旅程的开始。”

.....

★名人谈正直

要想赢，靠聪明，靠能力；要想赢三十年，靠正直。——柳传志

（我会教育孩子做）正直的聪明人，做正直的人最划算，做自己喜欢做的事。——杨澜

人生在世最重要的事情不是幸福或不幸，而是不论幸福还是不幸都保持做人的正直和尊严。——周国平

## 【文摘】

推销商品，不如推销自己

我一直想做个商人。我每天从早到晚都在思考，作为商人，我应该销售什么？

所谓买卖，就是通过公平的交易，人们花钱买来自己想要的、有用的东西，也就是必要的物品。进而言之，正因为有这样的交易，双方能获得利益，买卖才得以继续。

买卖的基本就是能够持续进行交易。到底怎样才能使买卖持续进行？这是我一直思考的问题。现如今，我仍在努力学习，寻找这一答案。我以前经常两手提着沉沉的、大大的帆布包行走在大街小巷。当时两只手快要被勒断的痛感，至今仍记忆犹新。

我把旧书、旧时尚杂志塞进我用惯了的帆布包里，提着满满的一袋，去拜访各种时尚品牌设计师，也去拜访亲手制作杂志和广告海报的设计师和摄影师。

二十年前，市面上还很难买到被称作“创意宝库”的西洋杂志（20世纪50年代左右的过期期刊）。而且，我充分自信，这些都是日本人没有看过、极其稀少的艺术类书籍。

对于一些被人束之高阁的东西，若拂去其尘埃，抚平其褶皱，其被埋没的使用价值便会重见天日。找出其隐藏的魅力，废物就变成宝贝了。

如果一个人能够发现大家都未察觉的价值，最后又被某个人认可，获得共鸣，我想这种喜悦是任何事物都难以替代的。

反过来说，自己认为好的东西，如果得不到他人的认同，就算倾注心血拼命地介绍也会无人问津，这种失败的感觉让人痛苦难受至极。比起单纯地卖不出去，更让人失望的是自己的价值观被他人彻底否定。

没有一点生意的日子一直在持续。有时候，我会向当时一位经常见面、备受尊敬的商人吐苦水：

“为什么我选的书卖不出去？其实这些书真的很棒！”

他当时这样劝我：“你想卖的东西，可能真的很好，很不一般。但是，在卖东西之前，你不推销自己是不行的！”

我大吃一惊，内心受到了极大的冲击。

他的这句话，在我三十岁出头的时候，决定了我今后的方向。

“在推销商品之前，最好先推销自己。”

听了这位受人尊敬的商人的忠告后，我放弃了自己以前的销售方式。我仍和以前一样，两手拎着大包行走在大街小巷，但我取消了让别人看我书的销售方式。

以前，我去拜访设计师事务所时，都会马上将带去的书籍摊开放在桌上。并推销道：“这些都是我精挑细选的书籍，很罕见的书籍！怎么样，很好吧？”

后来，我开始改变这种销售方式。首先，我尽量以自己的方式来和对方寒暄。我仔细地

观察并思考什么样的交际方式才能让对方感到愉悦。在此基础之上，再决定自己要跟对方说的话。

我会和对方聊，我是怎么去的美国，又是为什么想去的；在美国我有什么感动之处，我又热衷于什么；现在，我又想传递什么想法。

总之，我会充满热情，并以让对方愉悦的方式来展开对话。这样，对方也开始愿意倾听我的谈话了。

“你说的话很有趣！”他们会以这种方式让我继续谈下去。所以，我也越说越高兴，越说越多。于是，时间也转瞬即逝，约定的时间马上就到了。

这个时候，我一般不会强行推销书籍，而是说：“您那么忙我还来打扰，真是抱歉。差不多到了约定的一个小时了，今天我就先回去了。”

他们看到我这样，一般也会对我说：“请等一下！你今天不是来卖书的吗？”

我回答：“是的。但是，今天能和您聊这么多，我觉得这就足够了。非常开心，我下次再来。”

但对方往往会说：

“这多对不住啊！你还是让我看看你带来的书吧。你介绍一下！”

听后，我也会很高兴，会饱含热情地给他介绍。对方往往也会很感动于我的介绍，并买下我带去的书籍。

最初，买下我书籍的是个海报设计师。随后，是时装设计师、摄影师。慢慢地，买我书的人越来越多。

提着轻了很多的帆布包，走在回家的路上，我感觉我学到了让人们购买你的商品的原理和原则。

推销商品之前，先推销自己。首先要让对方喜欢上你，愿意“买”你。只要让对方了解你，对你感兴趣，对你有好感，我坚信，不仅仅是书籍，你什么都能推销出去。

不久之后，买了我书的人也会告诉我“有人喜欢这类书哦”，并把他们介绍给我。从此以后，开始了一个良性循环。

也有人会帮我推销：“经常往返于美国和日本的松浦弥太郎开了个很有趣的书店，去看看吧！”这样，一传十，十传百，渐渐地了解我的人就越来越多。

“推销商品之前，先推销自己”，这一点作为营销员的秘诀，经常被我用。但是，这不同于一味肤浅地进行推销的营销方式，既不是不顾别人喜好地推销，也不是去做一味讨好别人的角色，而是在与人的交往中用自己的真心与努力，赢得别人的尊重与兴趣，实现平等的交流。

首先，寒暄时，要创建第一个要点。然后，你的自我介绍要让对方感兴趣，这是另一个要点。

把这些点连接起来，靠的是礼仪，靠的是你全力以赴、竭尽所能的努力。

这些要点十分细小、简单，谁都能做到，并没有特别的技巧。

不过，因为你需要不断增加要点，需要把要点与要点有效地连接起来，所以，你得特别注意能够做到这些的礼仪，这也是表现自我的一种方式。也因此，诚实相当重要。如果能连点成线，对方就会信赖你。我觉得这一系列的推销，正是你自己真正的魅力所在。

展现自己的魅力，不只限于买卖。

我认为，做人的基本姿态是与人交往。与人交往是从商的第一步。换句话说，买卖就是一种信用。

作者介绍:

松浦弥太郎

畅销书作者，著名出版人，书商，生活美学家。

现任“生活之基本”网站主理人；2015年4月，加入COOKPAD株式会社；2017年起，担任美味健康株式会社的董事。

1965年出生于东京，18岁远赴美国，受美国书店文化影响，返回日本后，在东京赤坂开设了旧杂志专卖店“m&co.book sellers”，2000年又开设了使用货车装运书籍销售的移动书店，2002年创办了个性古书店“COW BOOKS”。曾担任《生活手帖》总编辑。

著有《100个基本》《最糟也最棒的书店》《不能不去爱的两件事》《自在的旅行》“生活中的巧思与发现笔记”三部曲等作品。

译者

陶芸，中央民族大学外国语学院日语系主任、教授。

2003年获日本千叶大学文学硕士学位，2007年获日本圣德大学日本文化博士学位。

目录: 1. 一生中永远不会和你分手的人，是你自己

2. 建立一对一的关系是交往的基本

3. 打破常规

4. 置之死地而后生

5. 坦诚亲切与微笑

6. 寻找最佳击球点

7. 一切都值得尝试

8. 我的魔法语言

9. 拥有健康的欲望

10. 让别人看到你已全力以赴

11. 推销商品，不如推销自己

12. 约定好下次见面的时间

13. 优秀的人更注重言行礼仪

14. 所有的工作都是在帮助别人

15. 在心理上永远保持年轻的秘诀

16. 日常即工作

17. 提高工作的精准度

18. 别把大显身手当作目标

19. 一切都与你息息相关

20. 永远坦诚以待

21. 不要过于开动脑筋，要尽量走心  
22. 一筹莫展也挺好的  
23. 能帮你的人才是人脉  
24. 比喜欢或厌恶更重要的东西  
25. 珍惜能好好吵架的朋友  
26. 时间无法衡量缘分  
27. 亲密关系禁不起疏远  
28. 时时审视自己  
结束语

• • • • • ([收起](#))

[正直\\_下载链接1](#)

## 标签

松浦弥太郎

日本

自我管理

电子书站

生活

日本碎片

成长

当当

## 评论

松浦弥太郎基本上是我的人生导师了…

-----  
做个善良正直的人，一直不会跟自己分手的人，是自己

-----  
文字上就能感觉出是松浦，一贯的风格，只是有些千篇一律的感觉，不过依旧喜爱。

-----  
虽然不会变成大叔这种啰嗦的人，但是也是有学习他一些东西

-----  
“这一辈子没白活”的完美例子应该就是松浦弥太郎先生了吧 感恩 沟通 不断进步  
不断自省 不断更新 不断突破

-----  
永远不会和你分手的人，是你自己

-----  
读过一些作者的书之后再来读这本正直，或许是期望太好了吧，不是很满意。没有太多新鲜的感觉。  
这一本书里作者比起以前单纯讲做事的方法，更加强调了关系的作用。尤其人与人之间的关系变成了最为重要的部分。也把工作即是帮助他人这一点贯彻到底。  
抛开内容，我真的不太喜欢这本书的装帧和排版，尤其字体和排版让人读起来不是特别舒服。

-----  
读松浦快读成连续剧了。这集里面爷从生活手帖离职了。纯良的人生观。

-----  
健康身心

-----  
正直，不接近正义，还以为是人格的正直。标题党了啊。

-----  
简单易读，翻一翻随手，可以获得一种豁然开朗的体验。喜欢松浦弥太郎的书籍，写作

的风格像是水果，在生活的某个路口重逢老友的感觉，清淡的叙说，却有不同体会。很踏实的感受。像长辈在教授你如何为人，如何生活。听他讲他的一生中经历过什么，总结出什么结论，这样的感觉。

-----  
[正直\\_下载链接1](#)

## 书评

阅读软件推荐的书，图书馆借到。作者以自我的人生态度人生经历与读者分享心得体会，围绕书名《正直》的核心价值观，让人觉得平实而不说教。  
成功的反面不是失败，而是什么都不做。这句话给当下颓而丧的我当头一棒。  
书中反复提到30岁以前及以后应该如何选择适合自己的生活方式...

-----  
松浦弥太郎在四十九岁即将到来之际，意识到人生之路已走过大半，在继续安稳地做《生活手帖》的总编辑，还是冒着风险挑战新领域之间慎重选择之后，最终决定将自己的工作归零，辞去了《生活手帖》总编辑一职（我希望自己在以后的人生中也练就可以重新起跑的能力）。这本书是松浦...

-----  
这个世界所发生的一切，万物的存在都和自己息息相关 我是一个巅峰与低谷并存的人  
想要寻找想做的事，首先要自己寻找能做的事 成功的反面不是失败，而是什么都不做  
明确下一步的行动至关重要，才会有当下进行尝试的意义  
收集信息最好的方法还是亲自前行，亲眼所见亲耳所闻 一定...

-----  
花费大概2个小时多点看完，值得一读。 1.喜欢插图照片和下面的语句  
2.值得摘录、引人思考的语句不少  
3.最近读过不少译作，这本译作看得出来译者很有中文功底，不冗长不生硬。唯一一点不足可能是书名的翻译，书名也可以说直接把日文拿来，但是日文里的正直跟中文里的正直意思不...

-----  
松浦弥太郎在四十九岁即将到来之际，意识到人生之路已走过大半，在继续安稳地做《生活手帖》的总编辑，还是冒着风险挑战新领域之间慎重选择之后，最终决定将自己的



工作归零，辞去了《生活手帖》总编辑一职（我希望自己在以后的人生中也练就重新起跑的能力）。这本书是松浦...

-----  
印象中第一次读的时候觉得很好，第二次读就觉得干货其实也不多。  
1想认识人要把握一对一的机会，人际关系容易构建起来。想说服一个人也是。  
2成功的反面不是失败，而是什么都不做。我认为，能想到的事情，都应该去尝试一下。  
3做人的基本姿态是与人交往。与人交往是从商的第一...

-----  
今天真的是过了很糟心的一天。  
因为工作上不靠谱的调整，昨晚几乎失眠，今天也是很心烦意乱没法好好工作。顺手捞起了这本书。其实是2小时左右就可以看完的一本50岁男人的人生经验分享书。  
很多朋友都说写得平平无奇。实际上也是。因为这是一个非常非常普通的人，经过个人的努...

-----  
这是一本标题和章节标题比内容要有价值的书，内容写的乏味，而且还不紧扣主题，整本书都在强调他年轻时凭借自己的力量去过美国，而且你所看到的标题，和内容所要表达的相关性很差，很多章节都是先想标题，再用车轱辘话使劲往上靠，还不如中学生写的作文好，看的我尴尬症都快犯...

-----  
[正直 下载链接1](#)