

“不倒翁”是处世的技巧，也是做人的谋略

做人生路上的

赢得好人缘的社交处世诀窍

该进时勇往直前，该退时毫不犹豫，能进能退，
进退自如。只有这样，
才能趋利避害，使你的人生走向辉煌。

文 齐 编著



“不倒翁”

左右逢源的应酬宝典
交际处世的智慧全书

应付老练，酬对自如。世事洞明皆学问，
人情练达即文章。在社会中生存，就必须要从大局着想。
恭敬谨慎，最终才会受到
大家的欢迎，成为人生路上的“不倒翁”。



中国致公出版社

文
齐◎编著



做人生路上的 “不倒翁”

常州大学图书馆
藏书章



中国致公出版社

图书在版编目(CIP)数据

做人生路上的“不倒翁”/文齐编著. —北京: 中国
致公出版社, 2011. 6
ISBN 978-7-5145-0067-7

I. ①做… II. ①文… III. ①成功心理—通俗读物
IV. ①B848. 4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 066238 号

做人生路上的“不倒翁”

编 著 文 齐

责任编辑 恩 涛

出版发行 中国致公出版社

(北京市西城区德胜门东滨河路 11 号西门 电话 66168543 邮编 100120)

经 销 全国新华书店

印 刷 三河市灵山装订厂

印 数 1—5000 册

开 本 710mm×1000mm 1/16 开

印 张 19

字 数 260 千字

版 次 2011 年 7 月第 1 版 2011 年 7 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5145-0067-7

定 价 32.80 元

版权所有 翻印必究

前言

有位著名书画家给“不倒翁”的画像题词说：不倒翁，翁不倒，脚力足，精神好，笑口常开永不老。这句话作为对“不倒翁”的描述，可能是再贴切不过的了。

作为孩童玩具的不倒翁，在不省人事的小孩子手里，被摆弄的左摇右摆、前张后仰，甚至在地上打转转，就是坚持不倒，而且随着身体的晃动，置于体内的喇叭还可以发出“哈哈”的笑声，或者弹奏音乐，或者播放歌曲。这种玩具简单、可爱、耐玩，很受大人和孩子们的喜欢。

然而，在日常生活中也不乏这样的“不倒翁”，他们进退自如、左右逢源、游刃有余，成为社会上大受欢迎的交际高手。

我们生活的世界不是原始社会，也不是世外桃源，这就注定了你不能割断与社会、与他人的联系。因此，怎样做个受人欢迎、受人尊敬，且事业畅通、家庭和睦、朋友众多、会为人处事的人，成为每个人必须要思考的问题。

要处理好与同事、朋友、家人等一切社会关系，让自己的一举一动、一言一行、一颦一笑惹人喜爱，给人带来愉快，并使自己的能力得到认同就需要一定的“心机”，时常听到有人感叹做人难，做事难。荀子也曾说：“天下事有难易乎？为之，则难者亦易矣；不为，则易者亦难矣。”是的，做人做事是难，但为什么有的人如鱼得水，而你却呼吸





困难？有的人游刃有余，而你却举步维艰？有的人一次又一次的戴上了成功的花环，而你却一次又一次跌进了失败的深渊？为什么？主要原因就在于，成功者都懂得左右逢源，做人生路上的“不倒翁”。

做人左右逢源，做事圆圆满满，是每个人都在努力追求的境界。但是，做人做事是一门涉及现实生活各个层面的学问，单从任何一个方面入手研究，都不可能窥其全貌。那么，怎样营造良好的人际关系？怎样才能得到身边人的喜爱和尊重呢？怎样才能成为人生路上的“不倒翁”呢？或许本书会对你有些帮助。

戴尔·卡耐基说：“人人皆是你学习的对象。因为不论相识与否，每个人都或多或少有值得你效法之处。最重要的是，你得研究他们的生活，积极借鉴他们的经验，并灵活地应用在自己的生命中；否则，就容易走弯路，甚至碰壁、摔跤。”因此，我们从古今中外的历史、故事、典故中，选取做人做事的成功范例，仔细观察这些成功者奉行的准则，然后加以归类整理，编辑成这本实用的做人做事指南。

本书结合典型事例，融入现代社交处世技巧，揭示出一个全新的做人做事理念，帮助你在最短的时间内掌握进退自如、马到成功的做人做事本领，从而能带给你意想不到的收获，让你无往不胜，所向披靡；无论是趋进，还是退止，都能泰然自若，不为世人的眼光和评论所左右。

相信朋友们一定会从中受益，把书中的技巧和方法运用到生活中，更好地把握人生的主动，在人生之路上走得更加扎实，更加稳健，造就自己辉煌的人生。





目 录

第一章 能说会道，做个口才“不倒翁”

会说的人，不是见什么样的人说什么样的话，不是口若悬河、空洞的大道理满天飞。会说的人，说事能把握分寸、打动人心，说理能循循善诱、令人折服，且言而有信、言行一致。只有这样说，才能做到一呼百应，才算得上能说会道、有真本事。

1. 口才是走向成功的捷径 /3
2. 沉默未必永远是金 /6
3. 倾听是你的魅力 /10
4. 话要点在刀刃上 /13
5. 幽默使语言锦上添花 /15
6. 克服当众说话的恐惧 /18
7. 针对性的进行自我训练 /22
8. 掌握说话的主动权 /25
9. 以理服人，以情感人 /29
10. 模糊语言可以发挥神奇的效应 /32
11. 移花接木巧幽默 /36
12. 把握好说话的时机 /38



第二章 进退自如，做友谊场中的“不倒翁”

朋友是一条线，以线牵线，以线织网，就能进入朋友圈了。朋友也是一条路，会走的路路通，路路顺，不会走的则四处碰壁，走投无路。交朋友就像跳交谊舞，有进有退，你要时刻调整好彼此间的距离，要通过沟通，消除误会，要在互惠、双赢的基础上平等相处，只有这样你才能成为友谊场中的“不倒翁”。

1. 朋友是你成功路上的阶梯 /45
2. 让你的友情财富账户不断增长 /48
3. 多结交朋友，人脉就是财脉 /52
4. 交友是一个渐进的过程 /55
5. 与朋友分享人脉资源 /58
6. 择善而从，虚心好学 /61
7. 己所不欲，勿施与人 /65
8. “诚信”是朋友交往的基石 /68
9. 知人者智，自知者明 /71
10. 不守信，无以立 /75
11. 信言不美，美言不信 /79
12. 交友一定要谨慎 /83

第三章 左右逢源，做人脉中的“不倒翁”

决定人生成败的重要因素就是人际关系的好坏。虽然人的心理很难用法则来规范统一，但是人的心理是有些共通之处的，因此为人处世也要掌握一定的手腕，能够洞悉人情世故奥妙之处的人，便是在世上能够左右逢源的人。

1. 人脉是成功路上的支撑力 /89



2. 用恰当的赞美拉近距离 /92
3. 人脉可以提升自己的竞争力 /95
4. 谨言慎行是一种功夫 /98
5. 练就本领不怯场 /101
6. 处世若水，水到渠成 /104
7. 人际交往要真诚也要有谎言 /107
8. 左右逢源，巧织人脉 /111
9. 进退应有度 /114
10. 曲得了，才伸得直 /117
11. 忍一时风平浪静 /120
12. 过而能改，善莫大焉 /124

第四章 百折不挠，做成功路上的“不倒翁”

在生活中，谁都不可能一帆风顺，相信这个世界上更有许许多多的人在遭遇坎坷、面对人生风雨时，都在坦然面对并积极努力着，正视现实，在新的变化中找到新的机遇，用坚毅、打不败的顽强的心态笑迎每一天，这就是真真正正的“不倒翁”精神。

1. 在逆境中寻找生机 /129
2. 执著是开启成功大门的钥匙 /132
3. 守住自己的目标更容易成功 /136
4. 坚忍的毅力是成功者的基石 /140
5. 持之以恒，锲而不舍 /144
6. 敢于坚持就能胜利 /146
7. 立大志者可立世 /149
8. 永不放弃，失败只是暂时的 /152
9. 千里之行，始于足下 /155





10. 朝着自己理想的方向不懈努力 /158

11. 执著坚定，风雨兼程 /161

第五章 游刃有余，做个职场“不倒翁”

人在职场，很多事都身不由己，你凭什么能够笑傲职场？你能做职场上的不倒翁吗？成功的人总是相似的，失败的人各有各的原因。职场自有职场的生存智慧，成功的人都能在职场中进退自如、左右逢源，因为他们练就了游刃职场的进退智慧。

1. 学会坚强，不做职场玻璃人 /167

2. 委婉表达对同事的意见 /171

3. 恩威并用，宽严得宜 /174

4. 不做办公室里畅所欲言的百灵鸟 /178

5. 找对靠山，站好队 /181

6. 不要炫耀自己的得意 /184

7. 一定要给领导留足面子 /187

8. 传播别人的隐私不是好事 /191

9. 该说“不”时就说“不” /195

10. 多报喜，少报忧 /197

11. 抓住领导的心理进行交谈 /200

12. 不要因忽视小人物而栽大跟头 /204

第六章 灵活变通，做商场上的“不倒翁”

经商是一门很深的学问，经商不仅需要精明的头脑，更需要丰富的经验。用智慧经商不是耍手腕，而是一种正确的思维方式、操作技巧和办事方法。经商不仅仅是一种单纯的经济活动，还是一门复杂深奥的为人处世的学问。做生意必须先做好

人，两者不可截然分开。商场上驰骋拼搏，屡战屡胜的能手，也必然是人情练达的行家。

1. 要为天下先，就要有创新 /209
2. 成为精英要懂得借人势 /213
3. 要想做俊杰，就要识时务 /216
4. 早入行来，早得益 /220
5. 商海中懂得把危机变机遇 /223
6. 借别人的鸡，生自己的蛋 /226
7. 有变化就会有机会 /230
8. 创新让你柳暗花明 /233
9. 不同的目光，不同的成就 /236
10. 敢想，更要敢做 /239
11. 另辟蹊径，让成功变得更简单 /243
12. 敢于冒险但不要盲目冒险 /246

第七章 经营爱情，做个情场“不倒翁”



“百年修得同船渡，千年修得共枕眠。”人生一世，来之不易。千万次的回眸，才换得今生一世偶然一次的擦肩而过。每个人都渴望海誓山盟的爱情，相濡以沫的婚姻。而地久天长的爱情、婚姻在于个人的“经营”，用心经营的爱情才鲜活。

1. 爱不仅需要苦寻，更需要守候 /253
2. 爱情要顺其自然 /256
3. 要得到爱情，先学会爱对方 /261
4. 美好的爱情需要执著追求 /264
5. 婚姻不是爱情的坟墓 /268
6. 抓紧手中的幸福，决不轻易放弃 /272
7. 夫妻间难得是糊涂 /276



8. 离别苦，相思甜 /280
9. 保留神秘感，增加吸引力 /284
10. 有一种叫做相濡以沫的生活 /287

参考书目 /290



第一章

能说会道,做个口才“不倒翁”



会说的人,不是见什么样的人说什么样的话,不是口若悬河、空洞的大道理满天飞。会说的人,说事能把握分寸、打动人心,说理能循循善诱、令人折服,且言而有信、言行一致。只有这样说,才能做到一呼百应,才算得上能说会道、有真本事。



1. 口才是走向成功的捷径

什么是口才？人们经常说，某某人有口才，某某人没有口才。那么，到底什么是口才呢？一言以蔽之，如果我们用一句话来说的话，那就是口语表达能力有了相当高的技巧和艺术水平的时候，我们说，这就是口才。

大家知道，诸葛亮舌战群儒。请想一想，诸葛亮没有口才能行吗？正因为他有了口才，出使东吴的时候，建立了联吴抗曹的统一战线，最后致使号称“八十万大军”的曹兵，几乎全部葬于滔滔的长江之中。这不是口才的威力吗？设想一下，假如刘备不让诸葛亮去，让张飞去，其后果又会怎么样呢？这难道不是口才的价值和口才的作用！最终战争的胜利与成功离不开语言上的鼓舞士气，取得了最后的胜利。

我们再说，法官需不需要有口才？律师需不需要有口才？推销员、营销员需不需要有口才？我看，都需要有口才。在整个人类社会的生活当中，一个人有口才和没有口才，是大不一样的，有口才的人就能充分展现自己的才华，没有口才的人就不能展现自己的才华。

我们可以这样说，在一些行业，在一些领域里面，一些成功的人不见得有口才；但是，有口才的人它能助你成功，它能加速你成功，它能极大地提高你成功的概率，有时候在非常关键的时刻，它起着决定性的作用，这是绝不含糊的。



古代有这么一个国王，一天晚上做了梦，满嘴的牙都掉了。这个时候，他就找了两位解梦的人。这两人来，国王就说：“满口牙怎么全掉了，到底是怎么一说？”第一个破解梦的人说：“皇上，在您所有的亲属都死去以后，您才能死，一个都不剩。”这皇上一听，心里非常不高兴。第二个解梦人这样说：“至高无上的皇上，您将是您所有亲属当中最长寿的一位呀！”

大家看一看，同样的内容，同样的事情，两个人就两种不同的说法。第一个把皇帝说生气了，皇帝龙颜大怒，杖他一百棍；然后，拿出一百个金币，奖给第二位破解梦的人。同样的事情，同样的内容，为什么一个挨打，一个受奖？这不是口才吗？受奖的这个破解梦的人，他成功了。他成功靠什么？靠他的口才。能说口才没有用吗？能说口才与成功没有关系吗？我们说，是有关系的。

有这么一个公司，新生产一种空调，让这两个推销，都是推销的。一个推销员一天卖了两台，另一个推销员卖了三十多台。应该说卖三十多台的这个成功了，卖两台的这个肯定地失败了。失败在什么地方？失败在口才上——“先生您买空调吗？我们这新造的空调可好了，您买吧！”人家说：“我不买。”扭身走了。就这么几句话。可另一个成功者却不这样，一进来：“先生，您忙不忙？如果您要不忙的话，我向您介绍一下我们最新的空调产品。这个空调整个的功能，和所有过去的空调都不一样，它不仅能够杀菌，而且能过滤空气，还能自动定时关闭，而且自动调温。这个空调在整个现有的空调当中，它的质量最好，功能最全，而且价钱比所有的空调都便宜，他们可以保修两年，保修三年，我们保修五年。先生您试一试，不好，您试验它几天都可以。”谁不买？谁都愿买！



这里边值得一提的一个问题，某某人没有口才，他也成功了，有没有呢？有。但是，有时候想，没有口才，成功了，总是遗憾的事情。一个成功者，你要有了口才，你能把科学文化知识，高超的技艺，能够讲给广大听众的时候，其贡献不是更大吗！因此，一个成功者没有口才是遗憾的事情。因此，我们才希望有口才，最后让我们取得更大的成功。这就是好口才的作用，好口才在关键时候能起到推波助澜的作用。能使我们拉近与成功的距离，争取最大最好的成功机会。





2. 沉默未必永远是金

曾几何时，能说会道被认为是华而不实、夸夸其谈；而拙于言辞，不善表达则被认为是脚踏实地、质朴勤勉。孔子就曾说过，“巧言令色，鲜矣仁”，又说“刚毅木讷，近仁”，《史记》也有这样的记载：“周，勃为人木强敦厚，高帝以为可属大事”。从这些话里可以看出，中国人不重视说话能力的历史源远流长，即使到了现代，我国的传统教育和家庭教育在这方面还一直强调所谓的“说话是铁，书写是银、沉默是金”。

今天，人们已越来越意识到，一个人的发展、成功与他的交际能力的关系非常密切。作为交际能力的一个重要组成部分，人们的口头表达能力得到了前所未有的重视。

今天我们说沉默未必是金，这是有出处的，据统计，一个人的成功，20%凭专业知识，80%要靠交际能力和人际关系。交际能力的高低又往往由讲话能力决定。讲话交际能力在商贸谈判、产品销售、技术引进等经济活动中起着至关重要的作用；在现代企业中，无论生产、销售和服务都要通过劳动者劳动来完成，劳动者的技能和经验是生产力，但生产出来的商品要说服消费者购买；说服力的核心是讲话能力，讲话能力的高低关系到说服的成败。在以服务和营销为中心的企业里，管理层和业务人员的整体讲话水平越高，其营销能力越强。越来越多的企业管理者意识到提高讲话能力是扩大生产的有效手段。所以，讲话能力也是

