

成 / 功 / 人 / 士 / 的 / 金 / 科 / 玉 / 律

做事 的 底线

ZuoShiDe
DiXian



真正的成功者深谙游戏规则，不逾越做事底线，

胜得爽快，赢得踏实。

智慧用在做事底线之上，才能达到

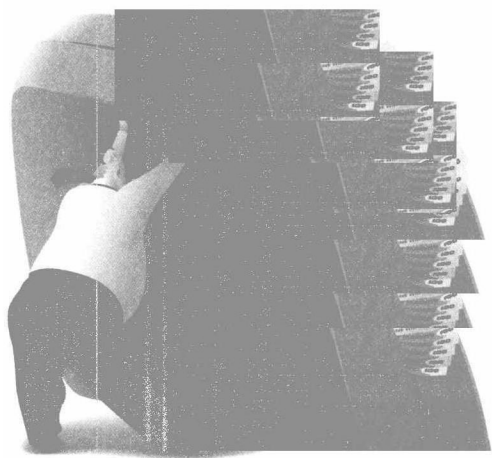
无往而不胜的高超境界！

洪朴正◎编著

中国城市出版社

成 / 功 / 人 / 士 / 的 / 金 / 科 / 玉 / 律

做事 的 底线



洪朴正◎编著

中国城市出版社

· 北京 ·

图书在版编目(CIP)数据

做事的底线/洪朴正编著. —北京:中国城市出版社,
2008. 11

ISBN 978 - 7 - 5074 - 2066 - 1

I. 做… II. 洪… III. 人间交往—通俗读物 IV.
C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 174731 号

责任编辑 张惠平
封面设计 袁剑锋
责任技术编辑 张建军
出版发行 中国城市出版社
地 址 北京市海淀区太平路甲 40 号 (邮编 100039)
网 址 www.citypress.cn
发行部电话 (010)63454857 63289949
发行部传真 (010)63421417 63400635
发行部信箱 zgcsfx@sina.com
编辑部电话 (010)52732085 52732055 63421488(Fax)
投稿邮箱 city_editor@sina.com
总编室电话 (010)52732057
总编室信箱 citypress@sina.com
经 销 新华书店
印 刷 北京蓝海印刷有限公司
字 数 210 千字 印张 16.5
开 本 787 × 1092(毫米) 1/16
版 次 2009 年 1 月第 1 版
印 次 2009 年 1 月第 1 次印刷
定 价 29.00 元

版权所有,盗印必究。举报电话:(010)52732057



前 言

做事的底线，严格意义上说，不单指行为合法，因为合法的事不一定都合情合理。有些事情，法律不好做出解释与处理，怎么办？于是人们对于“做事底线”的普遍呼吁，促使社会在另一个层面上保持着与时俱进的道德价值标准，进而对人们的行为进行必要的检阅和评价，约束与规范。

人和人相处是有尺度的，做事情应该是有规矩的。每件事情，都会涉及双方当事人甚至更多人的利益。这其中尽管双方没有特意制定相互遵守的法则，但也会有约定俗成的规矩，或者相互默契达成的底线。在底线之上竞争、合作，各自展示聪明才智，才是健康的，文明的，快乐的。否则，每个人只会最大限度地考虑自己的利益，争占别人的利益，那么尔虞我诈，不择手段，伤害他人，又会被他人伤害等种种现象行为就难以避免。

现实生活中，人们对于物质的追求非常强烈，许多人十分迫切地想“发财”、“成功”，可有些人虽然有不错的自身条件与外部资源，就是无法发财、成功，或者很难保持基业常青。而这类问题往往出在游戏规则中做事底线的缺失——一方不讲诚信，坑蒙拐骗，给另一方造成损失。这就导致受害者或者“吸取经验教训”，不再轻易相信他人，使得成功的机会一次次错失；或者自己被骗了又去骗别人，造成社会信任危机。人们做事像玩捉迷藏一样，使得交易成本或交际风险日益增大。

真正的成功者无不深谙做事讲原则、不逾越底线的真谛：诚信不丢，良知不失，利人利己，实现共赢。当然，做事需要变通，方法需要灵活，要讲策略和手段，甚至还可以玩一下手腕。但是，这些都是底线之上的智慧博弈，而不是漠视底线、放弃底线的随心所欲，无所顾忌。智慧只有用在做事底线之上，才能达到无往而不胜的高超境界！

曾几何时，如何脸厚，如何心黑；怎样登龙，怎样钻营；什么捧、拍、控，什么逼、装、骗……诸如此类的做人做事的秘诀、锦囊妙计甚嚣尘上，犹如集束炸弹，狂轰滥炸，炸昏了人们的头脑；也像潘多拉魔盒，打开后无数可怕的谎言、谰言、诽谤、妒忌、冷漠等如毒虫病菌一样纷纷跑出来，侵蚀了人们麻木的灵魂，使他们走上极端处世的道路，使出的手段，伤人自伤；因循的经验，误人自误。

做事需要底线。而那些极端、过激、过分、无度的做事方法只能给我们带来毁灭性的打击。只有趁早校正行为轨迹，走上更为理性化、更有益于我们做事的道路，坚持以“共生”、“和谐”为理念，把握处理问题的分寸，以恰到好处的方式为人处世，才能正确地对待一个个具体的事情，及时地化解一个个现实矛盾，进而战胜一次次艰难的人生险境。

不逾越底线！这才是做事最根本的宗旨，也才能体现人生智慧的最佳状态。让我们把握住自己的底线，大步走出昨天的阴影，尽情地享受今天的阳光。





目 录

第一章 达成目的——不可不择手段； 那么怎样使用正当手段

人活在世上有许多目的，哪些目的是我们真正需要的，哪些目的并不是我们需要的；哪些目的可以通过正常手段获得，哪些目的只能采取非常措施达到。这其中存在着价值取向的选择，而任何个体行为努力的方向，都有一条底线在检测着，跟随着，延伸着。

给自己划一条恰当地线	2
不要总是算计人家	4
不是自己的坚决不要	6
背地里不做亏心事	9
要善于吃亏，但不能乱吃亏	11
一生不能丢大节	13
不要轻易出击	15
该低头时要低头	17
有时需要“违心”怎么办	18
别人发财，自己心理要平衡	21

竞争的规则 / JINGZHENG GUIZE

第二章 参与竞争——不逾博弈规则； 那么如何做到进退有术

人类从童年玩游戏的时候就开始竞争了，在竞争中成长、成熟，在竞争中获得智慧与能力。社会上虽然充满各种各样的竞争，但一如童年游戏一样是有规则的。有规则的竞争才是人性化的、正常的、文明的。否则，竞争无序会带来更多负面效应，使我们的生存环境不安全，不可靠，不和谐。

要竞争，但不要伤害	26
有为与不为，智慧选择	29
意气用事会铸成大错	30
区别对待不同的人	32
在竞争中不贪小利	34
降低对手的敌意	36
不可只顾自家赢	38
运用“逆取之法”	41
“出格”有度，“违规”有据	43

第三章 彼此合作——不玩聪明花招；那么怎样处 理利益关系

最不长久的合作，往往是一方或双方没有把握好做事的底线。你搞你的一套，我搞我的一套，于是离心离德，劲儿无法使到一处，矛盾不断升级，最后只得分道扬镳。既然合作，就不能彼此玩损人利己的“聪明”花招，而应在相互信任的基础上，分配与管理好责、权、利。有了底线，也就知道了什么事该做，什么事绝对不能做。

合伙事业要慎重	48
---------------	----





人我两利，义利两全	51
让自己被更多人接纳	52
进行优势互补	55
别人的意见要听，但不能全听	57
发了财不独吞	59
相信别人的合作诚意	61
聪明人不做愚蠢事	63
善待提反对意见的人	65
猜疑是对他人的一种轻视	67

第四章 管人用人——不轻视不偏见；那么如何巧用策略

任何权力都不是无限的，而是有制约性的——外部制约与内在的制约。所以，管人用人的底线是不滥用权力，对人要充分的尊重，在以人为本的原则上用好权力。用权的过程，当然要讲策略，但策略应该是有利的，而不是有害的。

对下属不偏心眼儿	72
摒弃等级成见	74
切不可不顾人性	76
威严与人情并重	78
不能什么事都交给亲信	81
出现危机时敢于担当	83
克制私欲，公道为人	85
把握破格提拔的“度”	86
善用人者容人之过	88
不可什么事都独揽	91
赞扬适度，不可浮夸	93
批评也有一个底线	95

第五章 自我推销——不要损人利己；那么怎样运作技巧

拓展个人的发展空间，提升自己的人生价值，除了需要勤奋工作与努力表现自己外，还需要善于自我推销。但自我推销也是有底线的，不能为了“出类拔萃”而做出损人利己的事，那很不光彩。过分的张扬、不顾场合的标榜与一味的谦虚，都是没有把握好底线的行为，应注意改变。

最怕偏错了方向	100
把自己适当看高一点	102
谦虚过头是压低身价	103
不必万事俱备才出手	105
不让别人埋没自己	107
抓住天赐的良机	109
吸引别人的眼球	111
不抱一日成功的想法	114
不自吹自擂、自相矛盾	116

第六章 具体办事——方法得当有分寸；那么如何灵活多变

人与人之间，具体办事能力的强弱，除了性格等因素之外，更重要地体现在方法的得当与否。不同的方法导致不同的结果，不妥当的言语或举止都可能导致前功尽弃。方法因人因事而灵活运用，聪明人不出阴招、损招，而把心思用在与对方思想与情感的沟通上。双方在愉快的氛围中彼此接受，自然会达到事半功倍的效果。

不盲目地投其所好	122
什么事可软磨硬泡	124





说软话，服人心	126
不拖延，变被动为主动	128
什么时候送礼最恰当	131
了解情况后才好开口	133
瞄准靶子再放箭	135
不浮躁办事	136
把准脉搏巧激将	139

第七章 办公室处事——不挤兑他人；那么怎样才能表现自己

人的活动范围虽然很大，但平常接触的实际上也只是身边的那几个人。这是最基础的人际关系，做什么事都离不开他们。一个人“吃不开”，往往就是由于与身边人的关系没有处理好。办公室处事的底线是，不要打压挤兑他人。想出人头地，就得好好工作、提高能力，并把同事视为伙伴和朋友，而不是对手和敌人。

“还治其人”的方法	144
争真正体现价值的利益	147
别人的成果占不得	150
不随便瞧不起人	152
别与上司过于亲热	154
尊重别人的“领地”	156
遵守办公室“游戏规则”	158
在办公室“丛林”中生存	160
应对“暗箭”的功夫	161

做事的底线
ZUOSHIDELIXIAN

第八章 商务营销——不欺骗讹诈；那么如何利用金点子

经济社会对一个人的道德良知考验往往比来自法律的考验更大，因为法是人制定的，需要人来执行，如果目中无法，那么法律也就形同虚设，所以在商业化的大潮中，做事的底线也就是人们心中的“底线”，它需要人们经常审视它，扪心自问，校正行为，不做唯利是图、伤天害理的事情。

薄利可以变巨富	166
克服“一意孤行”的毛病	168
要诚意，但不要“缺心眼”	170
拖延战术要用得好	172
不要把话说死说绝	175
一定要给对方说话的机会	177
把问题和利益区分开来	179
处理好对方的异议	181
不能过早下结论	184
注重发挥信誉的作用	185

第九章 处理冲突——不随意打压；那么怎样对事不对人

大到社会，小到团队，充满了矛盾。解决一个矛盾，就会前进一步。做事往往会触及某些人的利益，引起对方正常的或不正常的反应，进而引发冲突。我们不能无视矛盾，逃避冲突，但处理矛盾冲突的原则是对事不对人，即重在把事情解决好，而不要随意打击人，尤其不能侮辱人格，践踏尊严，这是底线。





怎样“防人”才得当	188
以仇解仇，仇结不开	191
得理让人，最能和解	193
防止小事导致冲突	195
察言观色，打好圆场	196
接受别人的观点	200
应对别人的谴责	203
转化正面冲突	204
区别对待不同的冲突	206

第十章 朋友事情——信义很重要；那么如何掌握彼此距离

朋友交往重在相互讲“信义”，即朋友之间要以诚相待，敢于为对方付出。但是，朋友相处也是有原则的，大的方面不能一起做坏事，危害社会 and 他人；小的方面，彼此交往有距离和分寸。朋友虽然可以同一条心，但毕竟是不同的个体，而且每个个体背后的家庭、工作环境等等不尽相同，所以什么事该做、什么事不能做，就有了底线。

哪些人可交往，哪些人不能交往	212
对待朋友要真诚	214
解决矛盾，增进友谊	216
对朋友不玩小聪明	219
消除对朋友的嫉妒	221
友谊经不住索取	222
不要落井下石	225
关系再好，也得“君子分明”	226
不漠视朋友的看法	228
与“坏朋友”交往的底线	230

目录

第十一章 男女事情——感情放第一位；那么怎样把握理性

《孟子》说：“食色，性也。”压制与扼杀人的情感是违背人性的。正因为有男女之间的情感作用，使得我们这个世界丰富而多彩，使得工作、生活多了一些浪漫的激情与和谐的情调。但是，男女交往牵涉的事情，如果处理不善就会发生纠葛。感情不是儿戏，感情之上应有一条理性的底线，它需要我们去把握。

恋人之间的冲突底线	234
如何对待爱人的异性朋友	236
弄清友谊与爱情的不同底线	238
当对方想入非非时	242
不可一一接受的“爱”	244
真爱绝不是占有	246
表达爱，言辞贵真	248
在“阳光”下与男上司相处	249





人
活
在
世
上
有
许
多
目
的
，
哪
些
目
的
是
我
们
真
正
需
要
的
，
哪
些
目
的
并
不
是
我
们
需
要
的
；
哪
些
目
的
可
以
通
过
正
常
手
段
获
得
，
哪
些
目
的
只
能
采
取
非
常
措
施
达
到
。这
其
中
存
在
着
价
值
取
向
的
选
择
，而
任
何
个
体
行
为
努
力
的
方
向
，都
有
一
条
底
线
在
检
测
着
，跟
随
着
，延
伸
着
。

第一章

达成目的——不可不择手段； 那么怎样使用正当手段

人活在世上有许多目的，哪些目的是我们真正需要的，哪些目的并不是我们需要的；哪些目的可以通过正常手段获得，哪些目的只能采取非常措施达到。这其中存在着价值取向的选择，而任何个体行为努力的方向，都有一条底线在检测着，跟随着，延伸着。

给自己划一条恰当地线

生活中，不少人都想在别人面前表现得很有能力、很聪明，却忽略了给自己一条底线。其实心中有底线，在别人面前“愚”一点反而显得有胸怀和风度。《菜根谭》说：“鹰立如睡，虎行似病。”意思是讲，老鹰站在那里像睡着了，老虎走路时像有病的模样，这其实是它们猎物前的准备，是一种手段。所以一个真正有才能的人要做到不炫耀本事、不显露才华，这样才能很好地保护自己。

大将韩信是汉朝的第一功臣，在汉中献计出兵陈仓，平定三秦，率军破魏，俘获魏王豹；破赵，斩成安君，捉住赵王歇；收降燕，扫荡齐，力挫楚军。直至最后垓下消灭项羽，也主要靠他率军前来合围。

司马迁说，汉朝的天下，三分之二是韩信打下来的。但是韩信功高震主，又不能谦逊自处，加上他犯了大忌，看到曾经是他部下的曹参、灌婴、张苍、傅宽都分土列侯，与自己平起平坐，心中难免矜功不平。

樊哙是一员猛将，又是刘邦的连襟，每次韩信去看他，他都是“拜迎送”。但韩信一出门，总要说：“我今天倒与这样的人为伍！”韩信自傲到如此地步，全然没有当年甘受胯下之辱的情形。就这样，最终他一步步走上了绝路。后人评价说，如果韩信不矜功自傲，不与刘邦讨价还价，而是自隐其功，谦逊退避，刘邦大概也不至于对他下手吧。

孔子年轻的时候，曾经受教于老子。老子对他讲：“良贾深藏若虚，君子盛德容貌若愚。”意思是善于做生意的商人，总是隐藏其宝货，不令人轻易见之；而君子之人，品德高尚，而容貌却显得愚笨。这是告诫人们，过分炫耀自己的能力，将欲望或精力不加节制地滥用，是毫无益处的。

在当今社会，越来越多的人自命不凡，为了满足自己的虚荣心，他们迫切想用一些实际的东西来证明自己的能力。比如，找一份好工作，这对于那些名牌大学毕业的学生来说，是一个必须要抓住的机会。否则，别人就会说：看，那个名牌大学的毕业生去的公司还没有我们那个





公司大呢，多没面子。所以，他们的姿态永远都是高扬的，他们一点都不肯示弱，恨不得把自己的弱项也变成强项，为了给自己卖个好价钱，他们甚至不惜夸大自己的各种能力。因此常常忽视自己做事的底线。

世上事情结果常常不如人愿，你比别人强，还有比你更强的，你本科毕业，比那些专科毕业生有优势，可是站在你后面的就是硕士生，硕士生后面还有博士生。总之，山外有山，楼外有楼，在强者如云的队伍里，要想胜出谈何容易啊。

这时候，不妨进行逆向思考，在大家都在向高处拥挤的时候，你何不放下身架，以低姿态示人。关键是如果你能放下身架，你的竞争对手就不再是那些一个比一个自命不凡的强者，更多的是那些踏实、谦虚的专科生或者本科生。只要你是金子，在哪里都会发光的，但若是在一大堆金子中发光，很难有人发现你；你若在一片石子中发光，那么别人一眼就能看到你。有了这种心态——即把握了能力底线，期望目标底线——对自己不滑落做事的底线是有好处的。

有一位博士在找工作时，被许多家公司拒之门外，万般无奈之下，博士决定换一种方法试试。他收起所有的学位证明，以一种最低的身份再去求职。

不久，他被一家文化公司录用，做一名最基层的文字录入人员。没过多久，上司就发现他才华出众，竟然能指出某程序中的错误，这绝非一般录入人员所能比的。这时，博士亮出了自己的学位身份，老板于是给他调换了一个与他学识相称的工作。

过了一段时间，老板发现他在新的岗位上也游刃有余，能提出不少有价值的建议，这比一般大学生高明。这时博士亮出自己的硕士身份，老板又提升了他。

有了前两次的事情，老板也比较注意观察他，发现他还是比硕士有水平，就再次找他谈话。这时博士拿出博士学位证明，并说明了自己这样做的原因，老板恍然大悟，毫不犹豫地重用了他。

可见，学会在适当的时候，保持适当的低姿态，绝不是懦弱的表现，而是一种智慧。学习谦恭，学习礼让，学习盘旋着上升，这既是人生的一种品位也是境界，让我们脚踏实地地攀上成功的阶梯。

不要总是算计人家

人最不应该的是算计别人，虽然做事要有方式方法，但算计者们往往不考虑做事的底线，千方百计地想怎样把别人弄倒搞垮，怎样踩着对方的肩膀上去等，甚至无所不用其极。

有一个故事中讲道，一个男子利用骆驼运货，每天只能走几公里，他非常羡慕另一位商人拥有一匹健壮的马。一天，男子对商人说：“我想用一群骆驼跟你换这匹马。”

商人回答道：“这匹马是我最好的伙伴，我不能跟你交换。”

于是，男子心生一计，故意装病倒在商人必经的路旁。商人经过时果然下马察看，并将他扶上马背，准备送他去看医生。男子计谋得逞，立刻坐了起来，对商人说：“现在我已骑在马上，马就是我的了。”

商人平静地说：“马可以给你，但请你答应我，一定不能告诉别人你得到马的方法。”

男子问：“为什么？”

商人说：“你如果说了，以后若有人生病倒在路边，就没人敢救了。”

男子听了非常惭愧，赶紧下马道歉，并归还马匹。

可见，用算计的方式去获得危害是非常大的。为了达到某种目的，便不顾道德底线，那么必将走进为人处世的误区。习惯于算计者，无处不算计，工作的时候也总要算计，即使别人不算计他，他也要算计别人！

实际上，凡是喜欢算计的人，是很不幸的。他们虽然常常因算计而得逞，但活在“以邻为敌”的环境中，生怕被别人算计了，所以精神高度的紧张，而无法获得真正的快乐。美国有一位心理学家威廉通过多年的研究证明，算计者 90% 以上都患有心理疾病，这些人感觉痛苦的时间和深度比不善于算计的人多了许多倍。换句话说，他们虽然会算计，但却没有好日子过。