

古今中外成功的秘笈与失败的教训
比能力更重要的是底线思维，没有底线，任何人都无法长久成功

底线

人生必须的12种坚守



坚守底线与突破底线，一线之隔，结局往往两重天。
为自己划一条线，
守住这条线就守住了人生的春天。

吕荇◎著

中国华侨出版社

底线

人生必须的12种坚守

吕苕◎著



中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

底线:人生必须的12种坚守/吕苻著. —北京:
中国华侨出版社, 2014.2

ISBN 978-7-5113-4446-5

I. ①底… II. ①吕… III. ①人生哲学-通俗读物
IV. ①B821-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第031340号

底线:人生必须的12种坚守

著 者 / 吕 苻

责任编辑 / 文 喆

责任校对 / 孙 丽

经 销 / 新华书店

开 本 / 787毫米×1092毫米 1/16 印张/18 字数/250千字

印 刷 / 北京溢漾印刷有限公司

版 次 / 2014年4月第1版 2014年4月第1次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-4446-5

定 价 / 33.80元



中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里26号通成达大厦3层 邮编:100028

法律顾问:陈鹰律师事务所

编辑部:(010)64443056 64443979

发行部:(010)64443051 传真:(010)64439708

网址:www.oveaschin.com

E-mail:oveaschin@sina.com

前言

每个人都有自己不同的人生，从年幼到成熟，生理上的长大不代表着思维和行动上的成熟。成熟是伴随着人们的经历和历练的，有了经历才有了体验，有了那些正确或是错误的判断，甚至是成长的阵痛，这才积攒了成熟的资本。成熟的人最了解自己，不盲目地随大流，从做好自己开始提升自我修养和内在涵养，因此成熟者所表现出的姿态是那样迷人。

成熟者的姿态是有底线的，在生命成长并逐渐成熟的过程当中，伴随着个人见识和知识的增长，底线开始变得越来越清晰。这些底线告诉我们应当如何保持内敛，要如何珍惜和爱护自己，宽容自己并宽容他人，如何用诚信与他人相处，以诚待人，还有如何信任他人，保持理性和纯真的状态，这些都是人生阅历中告诉我们

的底线，每一步都扎扎实实地护卫着我们的人生健康地走下去。

成熟是一种人的表现，而底线就是让人始终保持成熟状态的前提。生活不一定每时每刻都那样美好，不成熟的人在这些不美好的面前难免会失去自我，只有成熟的人才会真正坚强地面对。有了人生的底线，并且能够很好地坚守，那么成熟就会成为人生中最明亮而不耀眼的一道光，照耀着前方的路。

真正的成熟是融通世事，受人尊敬，有了人生 12 种坚守的人则把成熟演绎得更加美好。俗话说：“过犹不及。”如果没有这些坚守的限制就好比人生超出了某种特定的度，那即便再长大，也会缺少原则和尊严。即便活着，也会因此失去朋友，失去机会，失去生命最本色的魅力。

人生是复杂的，很多人都期待自己能够成为一个成熟的人，毕竟在大多数人眼里，成熟被镀上了一层让人看不透的光芒，好像很是深奥。其实不然，只要可以用正确的态度去坚守这 12 条底线，就不至于在人际关系中，在工作和生活中遭遇太多的问题。

因此，无论是谁，长大成熟须时时提醒自己要守住这 12 条底线，自信满满地面对生活，用成熟来换来最美满的人生。

目录

第一种坚守 内敛却不内向

- 003 成熟者不张扬，内敛才会赢得朋友
- 005 内敛者能开自己的玩笑
- 007 内敛者能在谦让中走向成熟
- 010 内敛者在低起点上也能赢得未来
- 013 内敛也有“度”，不要太内向
- 015 不内向，要恰当展示自我修养

第二种坚守 自珍却不自恋

- 021 自珍者不信口承诺
- 024 自珍者处世对得起良心
- 028 以诚待人才能换得他人以诚报之
- 031 自珍在于勇敢承认自己不完美
- 034 自珍者无私，自恋者自私
- 038 诚信是自珍的根本
- 041 自珍者虚心为上
- 044 自珍从自信出发，切忌刚愎自用

第三种坚守
随性却不随便

- 051 不必毫无原则地博众人欢心
- 054 随性者懂得日久见人心
- 056 生命的韧性在于随性
- 058 随性之人一切顺其自然
- 061 随性需要摆脱虚荣
- 064 随意倾诉非随性本色
- 067 成熟者善于听取他人建议

第四种坚守
宽容却不纵容

- 071 宽容他人才会大气不凡，风度优雅
- 073 学会宽容便能一笑泯恩仇
- 075 从善如流为宽容之美德
- 077 宽容者在忍耐中从容淡定
- 080 沉默是宽容的另一种表现
- 083 成熟者言行得体，不开过度玩笑
- 085 不放纵自我才见成熟人生
- 088 自我宽容，常怀平常心

第五种坚守 要求却不苛求

- 093 诚信是要求自己的第一步
- 095 没有规矩不成方圆
- 098 理智战胜情感者才成熟
- 102 要求自己踏踏实实实现成就
- 105 以直报怨、以德报德的处世要求
- 108 不错过每一次机会是自我发展的要求
- 110 苛求完美只会不完美
- 113 成熟者眼中没有绝对
- 116 智慧地包容他人的小过失

第六种坚守 对话却不对抗

- 123 用对话倾听他人意愿
- 125 对话是一种恰到好处的沟通
- 127 对话者善于灵活变通、随机应变
- 130 成熟者的对话不会不留余地
- 133 对话也要讲求方式方法
- 136 用思考和对话化解对抗
- 138 对话者从不贬低他人来抬高自己
- 140 语意委婉，对话是需要技巧的

第七种坚守 争气却不斗气	145	有志者事竟成
	148	有斗志的人也懂得韬光养晦
	151	失误会成为有志者的动力
	154	成熟者克制愤怒不斗气
	156	别让小事乱了自己的分寸
	159	斗气只会两败俱伤
第八种坚守 圆融却不圆滑	165	圆融首先要另辟蹊径
	167	圆融者善于曲线制胜
	170	圆融让思维免于陷入死角
	172	虚心讨教方是圆融本质
	175	坚持己见，不轻易随波逐流
	178	开创双赢是圆融者的追求
	182	圆融者坚决不投机取巧
	185	成熟者不为迎合他人失去自我

第九种坚守
看淡却不看破

- 189 羡慕自己才能看淡一切
192 忘掉过去，看淡曾经发生的一切
195 看淡者应当学会适当回绝
198 真正看淡就不必钻牛角尖
201 糊涂是看淡者的睿智
206 看淡者要顾及他人的自尊

第十种坚守
纯真却不天真

- 211 纯真的人勇于接受自己，承认缺点
214 主动认错才是纯真本色
217 纯真者微笑面对一切
219 距离是纯真者赢得信任的技巧
222 踏实做人，保持纯真天性
225 适应现实的纯真者不随便抱怨
227 一味相信他人的人太过天真
229 成熟者懂得“距离”与“美”的关系

第十一种坚守 理性却不盲从	233	理性地当一个配角
	236	理性让人宽以待人
	239	理性转换思路找到变通之法
	241	理性者善于审时度势、随机应变
	244	理性告诉自己：没有最好，只有最适合
	247	理性者习惯于实践调查
	249	理性者的全面分析避免盲目错误

第十二种坚守 恬淡却不聒噪	255	恬淡之人因满足而快乐
	256	超然物外的态度才是真恬淡
	259	坦坦荡荡是为人恬淡的根本
	261	恬淡者一向自如处世
	263	恬淡者喜于为他人着想
	266	诚信待人为恬淡者的美德
	269	成熟者不炫耀自己的快乐
	271	恬淡者不谈论他人隐私
273	恬淡者不谈他人忌讳的话题	

第一种坚守

内敛却不内向



内敛和内向，都是用来形容人的性格，二者看来十分相近，但是侧重点不同。内敛注重于动态的收敛，用一种控制力，约束自己的感情，不轻易表露自己的心里活动。内向是一种状态，总是会表现得不善交际。面对竞争激烈的社会环境，一个人需要内敛，而不是内向。因为内向总能使你失去很多机遇和挑战，失去诸多的社交关系，从而离成功越来越远。

◎ 成熟者不张扬，内敛才会赢得朋友 ◎

在这个竞争激烈的社会，表现自己是没错的，但是，如果过分张扬是得不到好处的，只会处处给自己树立敌人，招人忌恨。因此，在职场中要想和同事和睦共处，也要讲究技巧。我们要明白，表现自己的最高境界就是别人看不出你在表现。内敛不是内向，不去表现自己，而是要学会如何更合理地让大家看到自己的能力，与他人更好地合作。

那么，工作中如何用内敛不张扬的性格来和同事交好，赢得朋友呢？

首先，过分张扬自己，不如什么也不表现。

有人说，喜欢自我张扬就像孔雀喜欢炫耀美丽羽毛一样正常，甚至也有人说：“张扬是人类天性中最主要的因素。”然而，刻意地自我表现只会让热忱变成虚伪，自然变得做作，最终的效果还不如什么也不表现。

爱张扬的人，不论人们在谈话中是否以他为主题，他总能凸显自己的作用。这种人据说可能被别人高估为“辩才”，但是也可能被误会成“口无遮拦显得轻浮”或经常想要“引人注目”等。可见，暴露出自我显示欲最不利的一面就是让身边的人对自己产生排斥感和不快情绪。

丘吉尔虽然经常爱用夸张的词汇来自我表现，但是在关键时刻他会这么说：“我们应该在沙滩上奋战，应该在田野、街巷里奋战，应该在机场、山冈上奋战——我们决不投降。”请注意，他说的是我们，而不是“我”！

如果善于利用智慧来张扬自我个性，常常既“表现”了自己却不露声色。这种人在与同事交谈的时候，常用“我们”而很少用“我”，因为后者总会给

人一种距离感，而前者则使人觉得较亲切。要知道，“我们”这个字眼，表示“你也参加的意味”，会让人产生一种“参与感”，还会在不知不觉中把意见不同的人划为同一立场，并且按照自己的意图去影响他人。

善于利用智慧来张扬自我个性的人，说话的时候会杜绝“嗯”、“哦”、“啊”等停顿的习惯。因为这些语气可能让对方感觉出一种敷衍、傲慢的气息，令人反感。

其次，真正地展示教养与才华的自我教养是正常的，只有刻意地自我张扬才是最愚蠢的。卡耐基曾经指出，如果我们只是要在别人面前表现自己，不是别人对我们感兴趣的话，那么我们永远都不会有很多真实而诚挚的朋友。

在办公室里，同事之间本来就存在隐性的竞争关系，如果你一味地张扬自己的独特，不仅得不到同事的好感，反而会引起大家的排斥和敌意。

最后，不要在同事面前时时标榜自己的优越性。

张扬自我的另一个误区就是经常在同事面前标榜自己的优越性。在工作中，我们不难发现这样的同事，虽然思路敏捷，口若悬河，但是会让人感到狂妄，因此别人很难接受他的任何观点和建议。

这种人的失败主要来自于自己太过张扬，总想让别人知道自己很有能力，处处显示自己的优越感，从而能获得他人的敬佩和认可，结果失去了在同事中树立起的威信。

罗西法古是法国著名的哲学家，他曾经说过这样一句名言：“如果你要得到仇人，就表现得比你的朋友优越吧；如果你要得到朋友，就让你的朋友表现得比你优越。”

陈建是人事部门的一个科员。在单位里，他虽然精明能干，却在很长一段时间里几乎没有一个朋友。因为他每天都在同事们面前吹嘘自己在工作中的成

绩，每天有多少人找他请求帮忙，有多少人很重视他的工作，等等。同事们听了后不仅不愿意和他一起分享他的成绩，反而十分不高兴。陈建整天自以为春风得意，很是骄傲，却不知，同事们早已开始反感他的自大和强烈表现欲，渐渐与他疏远。

同事之间，应该是相互平等互惠的。正所谓“投之以桃，报之以李”，那些妄自尊大、张扬自己、小看别人、过于自负的人总会引起别人的反感，内敛个性的人才能显示出成熟的特质，才能在社交中赢得朋友。

◎ 内敛者能开自己的玩笑 ◎

人与人交往，首先要跨越的障碍就是破除彼此之间的隔阂，使双方熟悉起来。其实，在交往的一开始，只需要让对方感受到你的善意，一切就会迎刃而解。那么，如何向对方示好呢？在向对方示好的过程中既不会被别人误会又不失掉自尊呢？

美国前总统威尔逊就很善于用这种策略消除人和人之间的陌生感。在他刚刚就任马萨诸塞州州长之时，参加过一次午宴，宴会的主席向与会人员介绍说：“威尔逊将成为未来的美国大总统。”这句话当然是玩笑，主席先生不可能有这样的预测能力，他之所以这么说，不过是他的溢美之词而已。

威尔逊在主席的溢美之词中登上了讲台，简短的开场白之后，他对在座的

宾客说：“我希望自己不要像从前别人给我讲的故事中的人物那样。有一群游客在加拿大的一条小溪边垂钓，其中有一位叫约翰的游客，兴起之下他饮用了一种烈性的酒，而且喝了不少。酒后他准备和同伴们搭火车回去，可是他并没有搭北上的火车，反而踏上了南下的火车。同伴们十分着急，就给约翰所乘坐这列火车的列车长发了一封电报：‘麻烦您请把一位叫约翰的矮个子送往北上的火车，他喝醉了，搭错了车。’很快，列车长回电道：‘请将约翰的特征描述得再详细些。本车上共有十几名醉酒乘客，他们不知道自己的姓名，更不知道自己的目的地是哪里。’而我，虽然知道我的名字叫威尔逊，但是不能像主席先生那样，确知我将来的目的地在哪里。”在座的客人听了都笑了起来，宴会的气氛也一下子让威尔逊在这个小玩笑中消除了自己的尴尬。

听了威尔逊的故事发笑的人，大家都会认为，能让人捧腹大笑的趣闻，通常都是源自说笑话的人的自我打趣。但是，听众之中却很少有人明白，威尔逊所说的故事其实正是根据他们曾经经历过的事情改编的。

难道威尔逊改编故事仅仅只是为了博得大家一笑吗？当然不是。事实上威尔逊是运用了一种最有力的方式获取他人对他表示善意和支持的态度，同时也消除了大家之间的隔阂和陌生感。威尔逊的这个策略就是以自己来开玩笑作为示好的开头，从而获得他人的友善支持，这是一位睿智的内敛者的表现。