

<<做事的底线>>

图书基本信息

书名：<<做事的底线>>

13位ISBN编号：9787507420661

10位ISBN编号：7507420663

出版时间：2009-1

出版时间：中国城市出版社

作者：洪朴正

页数：250

字数：210000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<做事的底线>>

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很难避免。

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！

<<做事的底线>>

内容概要

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。

保持自己的持重和底线，坚持自己的原则和理想，尽管很艰难，但正因为你能保持得住，所以才能让人格及品德的魅力征服他人，淘汰与你有同样目标而没有做事底线的人。

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，游刃有余，左右逢源；而不是漠视底线、放弃底线的随心所欲，无所顾忌。

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！

<<做事的底线>>

书籍目录

第一章 达成目的——不可不择手段；那么怎样使用正当手段 给自己划一条恰当地底线 不要总是算计人家 不是自己的坚决不要 背地里不做亏心事 要善于吃亏，但不能乱吃亏 一生不能丢大节 不要轻易出击 该低头时要低头 有时需要“违心”怎么办 别人发财，自己心理要平衡

第二章 参与竞争——不逾博弈规则；那么如何做到进退有术 要竞争，但不要伤害 有为与不为，智慧选择 意气用事会铸成大错 区别对待不同的人 在竞争中不贪小利 降低对手的敌意 不可只顾自家赢 运用“逆取之法”“出格”有度，“违规”有据

第三章 彼此合作——不玩聪明花招；那么怎样处理利益关系 合伙事业要慎重 人我两利，义利两全 让自己被更多人接纳 进行优势互补 别人的意见要听，但不能全听 发了财不独吞 相信别人的合作诚意 聪明人不做愚蠢事 善待提反对意见的人 猜疑是对他人的一种轻视

第四章 管人用人——不轻视不偏见；那么如何巧用策略 对下属不偏心眼儿 摈弃等级成见 切不可不顾人性 威严与人情并重 不能什么事都交给亲信 出现危机时敢于担当 克制私欲，公道为人 把握破格提拔的“度” 善用人者容人之过 不可什么事都独揽 赞扬适度，不可浮夸 批评也有一个底线

第五章 自我推销——不要损人利己；那么怎样运作技巧 最怕偏错了方向 把自己适当看高一点 谦虚过头是压低身价 不必万事俱备才出手 不让别人埋没自己 抓住天赐的良机 吸引别人的眼球 不抱一日成功的想法 不自吹自擂、自相矛盾

第六章 具体办事——方法得当有分寸；那么如何灵活多变 不盲目地投其所好 什么事可软磨硬泡 说软话，服人心 不拖延，变被动为主动 什么时候送礼最恰当 了解情况后才好开口 瞄准靶子再放箭 不浮躁办事 把准脉搏巧激将

第七章 办公室处事——不挤兑他人；那么怎样才能表现自己 “还治其人”的方法 争真正体现价值的利益 别人的成果占不得 不随便瞧不起人 别与上司过于亲热 尊重别人的“领地” 遵守办公室“游戏规则” 在办公室“丛林”中生存 应对“暗箭”的功夫

第八章 商务营销——不欺骗讹诈；那么如何利用会点子 薄利可以变巨富 克服“一意孤行”的毛病 要诚意，但不要“缺心眼” 拖延战术要用得好 不要把话说死说绝 一定要给对方说话的机会 把问题和利益区分开来 处理好对方的异议 不能过早下结论 注重发挥信誉的作用

第九章 处理冲突——不随意打压；那么怎样对事不对人 怎样“防人”才得当 以仇解仇，仇结不开 得理让人，最能和解 防止小事导致冲突 察言观色，打好圆场 接受别人的观点 应对别人的谴责 转化正面冲突 区别对待不同的冲突

第十章 朋友事情——信义很重要；那么如何掌握彼此距离 哪些人可交往，哪些人不能交往 对待朋友要真诚 解决矛盾，增进友谊 对朋友不玩小聪明 消除对朋友的嫉妒 友谊经不住索取 不要落井下石 关系再好，也得“君子分明” 不漠视朋友的看法 与“坏朋友”交往的底线

第十一章 男女事情——感情放第一位；那么怎样把握理性 恋人之间的冲突底线 如何对待爱人的异性朋友 弄清友谊与爱情的不同底线 当对方想人非非时 不可一一接受的“爱” 真爱绝不是占有 表达爱，言辞贵真 在“阳光”下与男上司相处

<<做事的底线>>

章节摘录

第一章 达成目的——不可不择手段；那么怎样使用正当手段给自己划一条恰当底线生活中，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。

<<做事的底线>>

编辑推荐

《做事的底线》由中国城市出版社出版。

<<做事的底线>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>