



优秀是一种习惯

EXCELLENCE IS A
HABIT-FORMATION

哲学家威廉·詹姆斯说：“播下一个行动，你将收获一种习惯；播下一种习惯，你将收获一种性格；播下一种性格，你将收获一种命运。”因此我们唯有与自己较劲，以积极的行动养成良好的习惯，方能突破人生瓶颈，实现完美蜕变。

让习惯成就优秀，
让优秀成为习惯

蒋云清 著

优秀是一种习惯

EXCELLENCE IS A
HABIT-FORMATION

蒋云清 著



版权专有 侵权必究

图书在版编目 (CIP) 数据

优秀是一种习惯 / 蒋云清著. —北京: 北京理工大学出版社, 2016. 1
ISBN 978-7-5682-1411-7

I. ①优… II. ①蒋… 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 (2015) 第 248107 号

出版发行 / 北京理工大学出版社有限责任公司

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街 5 号

邮 编 / 100081

电 话 / (010) 68914775 (总编室)

(010) 82562903 (教材售后服务热线)

(010) 68948351 (其他图书服务热线)

网 址 / <http://www.bitpress.com.cn>

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 / 北京紫瑞利印刷有限公司

开 本 / 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张 / 13

字 数 / 143 千字

版 次 / 2016 年 1 月第 1 版 2016 年 4 月第 2 次印刷

定 价 / 29.90 元

责任编辑 / 王俊洁

文案编辑 / 王俊洁

责任校对 / 周瑞红

责任印刷 / 李志强

图书出现印装质量问题, 请拨打售后服务热线, 本社负责调换

前言

优秀是一种习惯

在职场沉浮多年，早能驾轻就熟地应对工作了，好像该做的事都做了，可你为什么还不是优秀的员工？为什么你还在坐“冷板凳”？为什么你还只是一个“小角色”？

先不要愤愤不平，不要抱怨，先看看你是怎样工作的，从自身找找原因。在工作中，上司交给你某项任务，而你却首先回答说“无从下手啊”“我不会维修机器”“缺少信息和资料”……好像工作还未开始，完不成任务的种子就已经埋下了，而且都是那么的“合情合理”、冠冕堂皇。

不用多说了，你不够优秀的原因已浮出了水面——你无法出色地完成工作，是因为你缺少成为优秀人物应有的素质，而这也正是许多人不够优秀的“致命伤”。

在竞争趋于白热化的商业社会中，不负责任的人，根本无法胜任自己的工作，事业也不可能获得成功，“优秀”自然也就无从说起。所以，无论面对什么样的任务，你都要记住自己的责任；无论在什么样的工作岗位

上，你都要对自己的工作负责，勤勤恳恳、认认真真地对待。除此之外，别无选择。要知道，接受了任务，就意味着做出了承诺，就意味着你要克服困难去实现目标。这是作为优秀员工必须具备的关键素质之一。

了解了这些，你就应该认真反思。从某种程度上讲，现在的你是否优秀并不是最重要的，最重要的是，明天的你是否优秀，并从优秀走向卓越。而明天的优秀则取决于今天的训练和培养，它需要你从现在开始有计划地训练，从点滴中积累，而不要等到明天作无谓的叹息。

事实上，任何领域中的优秀人士之所以拥有强大的执行力，能高效地完成任务，除了上面说到的责任感，还有三点不可忽视：首先是因为他们勤劳，他们付出的艰辛要比一般人多得多。其次是他们拥有敬业精神，这是一种非常重要的职业品性，能够帮助你克服工作中任何困难，进而让你在自己的领域出类拔萃。最后一点是自信，这也是最重要的一点，它可以帮助你提高自己的能力，创造性地完成自己的工作。

总之，要成为一名优秀的员工，所凭借的绝不是安逸的空想，而是跟踪中的执着、逆境中的自信、艰苦中的勤勉和奋发，是在任何环境中都扎实工作的敬业精神。正是这些精神，赋予每位优秀员工以强劲的工作动力，使他们能够出色地完成任务。

期待着本书能够帮助读者认清自己，知道一名优秀的职场人士所应该具备的品质、所应该做的事情，树立以“责任感”为基础的思维方式，思考“如何贡献一己之力”和“如何改变现状”等成就卓越的关键问题。只有真正认识自己，准确定位，才能实现从优秀到卓越的质的飞跃。

目 录

第一章 如何让优秀成为一种习惯

比尔·盖茨说：“现在的商业竞争，没有什么秘密可言，谁能在最短的时间内发挥自己的优势，谁就能称王。在职场中，谁领先了一步，谁就能在行动中掌握了取胜的主动权。这样，你也会以此为动力，不断突破，成为一名优秀的员工。”

要想抢占先机，就永远快人一步 // 002

想别人想不到，做别人还未做 // 005

做得多不如做得好 // 008

拒绝借口，自动自发地工作 // 012

主动执行，不要等着别人给你安排工作 // 015

任务就是机遇，一切皆有可能 // 019

拥抱“及时”，远离“差不多” // 022

善于捕捉对工作有用的信息 // 026

摸清对方家底，才能获得主动权 // 032

第二章 锐意进取，实力永远是职场的引路人

每个人都应该把自己看作是一位杰出的艺术家，而不是一个平凡的工匠，应该永远带着激情和进取心去工作，这样，你才会从平凡走向优秀。

认清自己，让自己处在合适的位置 // 040

明确目标，知道自己想要的到底是什么 // 043

只有用心工作，才能够接近成功 // 049

尊重自己的工作，并把其做到最好 // 053

不仅要专注，更要专业 // 058

是良禽就择良木而栖 // 061

失败并不可怕，可怕的是放弃成功的机会 // 065

与其空想，不如寻找聪明工作的方法 // 069

永远不要满足于现状，

原地踏步注定成为“鸡肋” // 073

第三章 协作才能与团队共赢

团队是一个群体，包含了很多个成员。随着竞争的日趋激烈，团队精神已经越来越为企业和个人所重视。这是一个团队的时代。

融入团队，世界上没有“全能冠军” // 078

1+1>2：与同事精诚合作 // 083

借力使力，善于听取别人的建议 // 087

主动承认错误是忠诚的表现 // 091

人际关系是通往成功的有效门票 // 093

老板“服”你才能“扶”你 // 097

第四章 着眼于“实”，给领导一个为你加薪的理由

作为一名职场人，必须拒绝平庸，使卓越成为我们选择的道路。山无石何以成峰，无论从事何种工作，敬业精神必须使人超越平庸；无论从事何种行业，敬业必然成就卓越。

像老板一样工作 // 102

职业无大小，尊重自己的工作 // 105

热情带来速度和效率 // 108

专注让你更接近成功 // 112

以100%的努力做1%的事 // 114

工作之中无小事 // 117

小事成就大事，细节成就完美 // 121

你需要的不是安全感，而是危机感 // 125

收入可以低，但收获一定要大 // 128

第五章 责任比能力更重要

责任，是工作出色的前提，是职业素养的核心。培养员工的责任感，努力将工作做得更完美，这是时代和企业对员工的双重要求。

一个人能承担多大的责任，

就能取得多大的成功 // 132

对工作负责就是对自己负责 // 136

不要问公司给了你什么，

要问你为公司做了些什么 // 139

敢于担当，才能得到更多 // 142

想要享受权利，就勇于承担责任 // 146

让抱怨到此为止 // 150

第六章 你的时间价值百万

时间是什么？是人的一生中最大的无形资产。时间是有限的，不能将其无限地延长。时间的价值在于有效地管理。我们应该爱惜时间，充分地利用它。在这个快速变化的时代，时间就是金钱。有效地管理好你的时间，都在你的时间河上价值百万！

有效管理时间，才能成就大事 // 154

把精力放在最具“生产力”的事情上 // 158

把握当下，做好与“未来”打交道的准备 // 161

发现问题，积极反馈 // 163

不要在上班时聊八卦 // 167

不创新，就死亡 // 170

第七章 迈向卓越，成就未来

我们每个人都是一颗星星，掌管构成宇宙的基本元素相同，但每个人的生命轨迹却各不相同。没有人能预知未来，所以我们每个人都是未知的。

每个人都是不平凡的 // 176

只有坚持不懈的信念，才能预见成功 // 181

眼界有多宽，成功就有多大 // 183

有信心就有行动，有行动就能成功 // 186

最危险的地方往往风景最美 // 191

永远不要满足于现状 // 197

第一章

如何让优秀成为一种习惯

比尔·盖茨说：“现在的商业竞争，没有什么秘密可言，谁能在最短的时间内发挥自己的优势，谁就能称王。在职场中，谁领先了一步，谁就在行动中掌握了取胜的主动权。这样，你也会以此为动力，不断发展，成为一名优秀的员工。”

要想抢占先机，就永远快人一步

当今世界竞争激烈，企业要想站稳脚跟，在市场上立于不败之地，最佳的策略就是抢占先机，争得优势。先机常常蕴藏在天时之中，优势也常常表现在地利之中。善用天时地利，则企业可顺乎潮流、尽显优势，可与强抗争、以小搏大，可先机在手、屡战屡胜。

俗话说：“机不可失，时不再来。”机遇，速可得，坐必失。要想把握机遇，不但要努力学习揭示客观必然规律性的科学知识，着重认识事物的发展规律，而且要拥有一种雷厉风行、只争朝夕的精神，想“一等二看三通过”，只能坐失良机。

市场竞争是激烈的，谁抢先一步，谁就赢得了先机。正所谓“先下手为强”，谁先进入市场，谁就抢占了先机，而一旦在一个行业站稳了脚跟，后进入这个行业的人将不得不费更大的力气来抢夺市场，但效果并不见得理想。

20世纪80年代初，一个来自北大荒的知青——李晓华来到了广州，打算进货做点儿小生意。

当时，T恤衫、蛤蟆镜、邓丽君的磁带正在流行，但李晓华对这些并不感兴趣。他无意中见到了广州出口商品交易会陈列馆里的一台喷泉果汁制冷机样机，李晓华对此动了心。于是他千辛万苦打通关系，终于把这台样机买了下来，并把它运到了他心目中的生意宝地——旅游胜地北戴河。这样，在北戴河海滨第一次出现了花两毛钱就能喝到一杯美国冷饮的小店。

在那时，这种冷饮机在国内市场上是极为罕见的，新鲜事物总是能吸引人的目光，一个夏天，李晓华就赚了10多万元。正当大家都看好这种机器，准备跟风而上的时候，李晓华却把店铺盘出去，转战秦皇岛，利用从北京购回的一台大屏幕投影机，与一个文化馆合作办起了录像厅。这在河北又是第一家，排队购票看录像的人蜂拥而至。



这样，到20世纪80年代中期，当“万元户”还是大陆富人的代名词时，李晓华已经成了百万富翁，为他日后的创业奠定了基础。

从李晓华致富的事例中可以看出，他从起步到成功，时间跨度并不长。而他的秘密法宝很简单：抢占先机，先下手为强，一直走在别人的前面。

商机问题，既是机遇问题，又是速度问题。抓时机要快，特别在当今变化如此之快的社会，更要求每个人都必须有机遇观念、速度观念。

日本索尼公司创始人井深大，自公司创立伊始就立志于“引领时代新潮流”。

一个偶然的机会，井深大看到一台美国录音机，他便抢先买下了专利权，并很快生产出日本第一台录音机。

1952年，美国研制成功晶体管，井深大得知消息后立即飞往美国，又抢先买下这项专利，回国数周后，便生产出日本第一台晶体管收录机，销路很好。当其他厂家也转向生产晶体管收录机时，井深大又成功地生产出世界上第一批“袖珍晶体管收录机”。

就这样，索尼公司总是抢先一步购买专利或申请专利，抢先一步生产出新产品，并以最快的速度推向市场，从而牢牢占据了市场竞争的制高点。

在强手如云、人才济济的商战中，当机会到来时，很可能有许多人同时发现机会，几个竞争对手一同向同一个目标进攻。这是力量的角逐、智慧的竞争，更是速度的较量。当今市场竞争空前激烈，究竟鹿死谁手，很大程度上取决于速度。

速度是成功的助推器！有速度才有优势。先发制人，往往能抢占先机。

仔细留意一下那些成功的人，我们就会发现，他们大多都能谋善断、雷厉风行，认准了就果断出击，绝不拖泥带水，从不落人之后。所以，做事一定要想到别人前面，做到别人前面。只有这样，你才能获得成功。

想别人想不到，做别人还未做

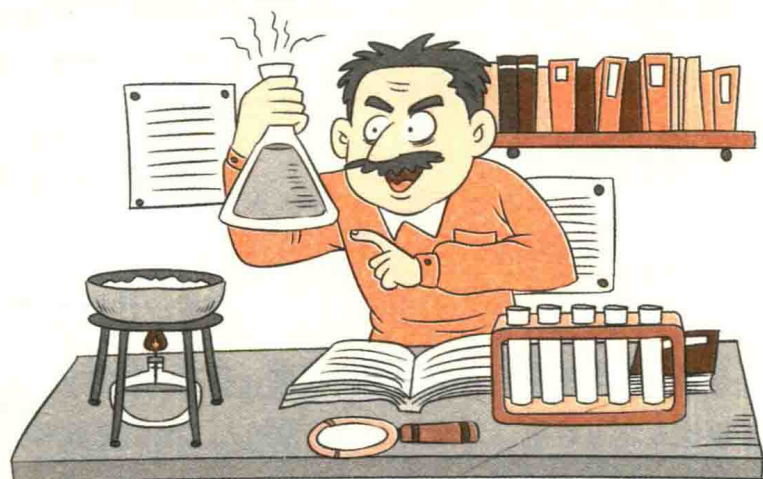
人人都想比别人过得更好，比别人早成功。那就要想别人没有想到的，做别人没有做到的。如果一个人不相信自己能够完成一件别人从未做过的事时，他就永远不能实现它。能够成就事业的，永远是那些信任自己见解的人，敢于想他人之不敢想、为他人之不敢为的人。他们勇敢而有创造力，并且勇于向规则挑战。

19世纪初，拿破仑发动了一场规模巨大的战争，战火烧遍了整个欧洲，并因此需要大量的黑火药。许多化学家以及火药商开始研究、制造起黑火药来。

黑火药的成分有硫黄、炭灰和硝石。当时硫黄和炭灰很容易找到，但硝石却十分缺乏。贝尔纳·库尔特瓦是法国巴黎的一个硝石制造商和药剂师，他正在研究利用海草灰来制取硝石。法国紧靠大海，海草异常丰富。库尔特瓦把收集到的海草烧成灰后，再把灰泡在水里，用这些泡过水的灰制出一袋袋白色透明的硝石，而剩下的水就白白地倒掉了。

善于思考问题的库尔特瓦想：“从泡着海草灰的水中制出硝石后，剩下的液体里是不是还含有别的东西呢？”并且库尔特瓦发现盛装海草灰溶

液的铜制容器很快就遭到腐蚀。他认为是海草灰溶液中含有一种不明物质在与铜发生反应，于是，他在实验室里开始研究起来。



一天，库尔特瓦仍专心致志地在实验室里工作，忽听“哐啷”一声，一只调皮的猫把盛着浓硫酸的瓶子碰倒了。浓硫酸正巧倒进盛着浸过海草灰的水瓶子里。两种液体混合后，立即升起一股紫色的蒸汽，散发出一种难闻的气味。

这使库尔特瓦感到好奇，这紫色的蒸汽是什么呀？库尔特瓦拿起一个玻璃罩罩在蒸汽上面，更为惊奇的事情出现了：蒸汽凝结后，没有变成水珠，而是变成了像盐粒似的晶体，并且像金属一样闪烁着紫黑色的光泽。

这个意外的发现引起了库尔特瓦更大的兴趣。他立即进行化验、分析，终于发现，这紫色的结晶体是一种新的元素。后来他将其命名为“碘”，其希腊文原意就是“紫色”。

黑格尔曾一针见血地指出：世间最可怜的，就是那些遇事举棋不定、犹豫不决、彷徨歧途、莫知所趋的人，就是那些没有自己的主张、不能抉择、唯人言是听的人。

要想有所成就，就得发现他人未发现的东西，就得做他人未做过的事。

成功的商业人士之所以能够发现他人未发现的东西，就是因为他们习惯于细心观察、用心思考。只有这样，才能脱颖而出，做别人想不到、做不到的生意，赚别人赚不到的钱。

第二次世界大战后，不少日本人都很喜欢从美国进口的口香糖。一个叫山本的人觉得口香糖的销路会很好，便决心自己生产口香糖。

他查阅百科全书，了解到：口香糖是橡胶液中加白糖、薄荷制成的一种具有弹性的食品。当时，橡胶在日本是一种紧缺物资，当局管制分配，很难买到。另外，众所周知，日本是一个资源贫乏的国家，本身不出产橡胶。因此，山本一筹莫展。

要生产出自己的口香糖，必须摆脱橡胶的束缚。于是，山本把注意力集中到口香糖的抽象功能——“有弹性”上。

山本想：“能不能用其他材料替代橡胶呢？”他用松脂和冬青树胶等易于找到的原料进行试验，没有成功。但这丝毫没有影响山本的热情，他继续试验其他原料。当时，山本隔壁有一家公司专门生产乙烯合成树脂。一次，山本无意间看到，这种液体酷似橡胶液，颜色发白，而且具有很大的黏性。这使他灵感突发：用乙烯合成树脂溶液代替橡胶液，再加入薄荷与砂糖，是否可以生产口香糖呢？山本马上投入了试验，并很快获得了成功。这样一来，乙烯合成树脂加上砂糖及薄荷制成的口香糖问世了。

山本将这种口香糖取名为“哈里斯”口香糖，并以此名成立了哈里斯口香糖公司。

由于这种口香糖所用原料不同，晶莹洁白，十分精美，比过去用橡胶做成的灰色的口香糖品质更优良，很受人们喜欢。每块仅7日元的批发价更是吸引了大量的购买者。所以，山本的新型口香糖一经上市，销路奇好。有的中间商转手将每块口香糖的零售价涨至27日元，依然十分抢手。如此看好的市场需求使山本公司的业务骤增，作为老板的山本也在短短几年内赚了很多钱。

有胆略、有创造精神的人，从不互相抄袭，他们往往是先例的破坏者。要知道，成功是创造的，是自我的表现，即使你抄袭的是成功的人，你也只是模仿，没有得其精髓。所以，要想创业，就应该独辟蹊径，以奇制胜，用自己独到的眼光去想别人所未想，做别人所未做的事情。

做得多不如做得好

我们经常听到一句话：“天才出于勤奋。”不错，天才出自勤奋，但并不等同于勤奋。勤奋只是一个优秀员工的基本功。要真正做得好，还得掌握方法，因为做得多不如做得好。