

18
th

一生要养成的 60个习惯



*60 Habits to Shape
A Successful You*

姬艳琳 编著



北京出版社出版集团
北京出版社

B842. 6/34

2007



一生要养成的 60个习惯

*60 Habits to Shape
A Successful You*

姬艳琳 编著



北京出版社出版集团
北京出版社

一生要养成的60个习惯 / 姬艳琳编著. —北京: 北京出版社, 2007.8
(家庭书架·成功读库)

ISBN 978-7-200-06926-6

I. 一… II. 姬… III. 习惯—培养—通俗读物 IV. B842.6-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2007)第128718号

全案策划



唐码书业 (北京) 有限公司

WWW.TANGMARK.COM

责任编辑 马祝恺

策划编辑 任月圆 谭小娟

装帧设计



插图绘制 韩 霜

排版制作 王江妹 徐小平

家庭书架·成功读库

一生要养成的 60个习惯

YISHENG YAO YANGCHENG DE
60 GE XIGUAN

姬艳琳 编著

出版 / 北京出版社出版集团

北 京 出 版 社

地址 / 北京·北三环中路6号

邮编 / 100011

网址 / www.bph.com.cn

发行 / 北京出版社出版集团

经销 / 新华书店

印制 / 北京正道印刷厂

版次 / 2007年8月第1版 2007年8月第1次印刷

开本 / 787×1092 1/16

印张 / 20

字数 / 348千字

书号 / ISBN 978-7-200-06926-6 / G·3488

定价 / 19.90元

前言

Preface



亚历山大帝国图书馆发生火灾的时候，馆里所藏图书被焚烧殆尽，只有一本书得以幸存。有一个穷人买下了它，发现书里藏着一张薄薄的羊皮纸，上面详细记载着点铁成金石的秘密。这块石头能把任何普通的金属变成金子，但是它的外观与普通的石头几乎没有区别，唯一不同的是这块奇石摸起来是温的，而普通的石头摸起来是冰凉的。穷人狂喜，于是变卖家当，来到了奇石所在地——黑海岸边。

为了不捡到重复的石头，他每捡起一块冰凉的石头就扔向大海。就这么捡啊、扔啊，日子一天天过去了，他始终没有找到那块奇石。但是，他不气馁，继续捡石头、扔石头……没完没了。有一天早上，他捡起一块石头，一摸，是温的！但他仍然随手扔到了海里，因为他已经养成了往海里扔石头的习惯。这个扔石头的动作太具习惯性了，以至于当他梦寐以求、苦苦寻觅的奇石出现时，他仍然习惯性地把它扔到了海里。

现实中，我们苦苦追求自己的梦想，希望得到纯真的爱情、成功的事业和美满的婚姻，这些梦想都是黑海岸边那块“奇石”，但等我们历尽千辛万苦捡到它后，可能顺手一扔，就扔进了大海。因为扔石头的习惯束缚了我们的思维，左右了我们的行动。习惯虽小，却影响深远。鲁迅说：“我只是把别人喝咖啡的时间拿来写作。”实际上，正是这种微小的习惯决定了一个人的命运。人和人之间的差距，并没有想象的那么大，排除肤色、身高等因素，其实差距很小。如果人们在同样的环境下，接受同样的教育，那么后来的差距往往是由不同的习惯造成的。

孔子在《论语》中提到：“性相近，习相远也。”意思是说，人的本性是很相近的，但由于习惯不同便相去甚远。拿破仑·希尔说：“习惯能成就一个人，也能摧毁一个人。”可见，人们的行动，多半取决于习惯。一切天性和诺言，都不如习惯有力。当我们的命运面临抉择时，是习惯帮我们做出决定。所以说，习惯决定命运。

本书总结了对人的一生影响最大的60个习惯，以故事的形式将这些习惯一一剖析，阐述了它对人生积极或消极的影响。当你翻开本书，了解了这些重要的人生习惯后，再根据书中的指导，持之以恒地去培养好习惯，改正坏习惯，相信你的人生会因此而改变，并能享受到让人满足的快乐。

编者

目 录

Contents



第1篇

让你更受大家欢迎的习惯

01 守时

10

守时是一种无形的承诺，只有你把这份承诺守住了，才会让别人感到你对事情的重视，才会让别人感到你是在尊重他，才会让别人来守住他对你的承诺！

02 注重仪表

15

当你穿得邋邋遢遢时，人们注意的是你的衣服；当你的穿着无懈可击时，人们注意的是你。

03 多微笑

18

微笑服务应是你的第一职业表情，是你自尊和自信的表现，更是你教养和人格的提升，是你成功的第一要素，是企业发展的不可或缺的一部分。

04 记住别人的名字

25

记住别人的名字并运用它，并不只是国王或领导者的特权，它对我们每一个人都很重要。

05 认真倾听

29

倾听是最好的礼貌，是人与人之间相处

的润滑剂，一个懂得倾听的人一定是受欢迎的人。

06 慎言

33

良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒；逢人只说三分话，不可全抛一片心；该说则说，不该说的千万别说。

07 及时表达谢意

39

实事求是的赞美，就像一剂良药，能够愈合对方因为错误而引发的心灵创伤和悔恨，除去心头的痼疾，矫正行为中的错误，增强其改过的信心。

08 学会赞美

43

一句话可以把人送进坟墓，一句话也可以使人“起死回生”。

09 宽容

48

宽容拥有医治的力量。宽容不仅能医治被宽容者的缺陷，还可以挖掘出宽容者身上的伟大之处。

第2篇

让你成为“高效能人士”的习惯

10 制定目标

54

贸易巨子J.C.宾尼说：“一个心中有目标的普通职员，会成为创造历史的人；一个心中没有目标的人，只能是个平凡的人。”

11 要事第一

59

电脑巨头罗斯佩罗说：“凡是优秀的、值得称道的东西，每时每刻都处在刀刃上，要不断努力才能保持刀刃的锋利。”

目 录

Contents



12 做事用脑，不只用手

63

美国著名行为学家皮鲁克斯在《拯救自己从思考开始》一书中写道：“依靠别人的赐予，是无济于事的；只有自己开动脑筋，才能拯救自己的行为。因为，从某种意义上说，脑力决定一个人的命运。”

13 不拖拉

69

莎士比亚曾说：“放弃时间的人，时间也会放弃他。”若是时间放弃了你，等待你的将是无休止的恶性循环，如果不及时醒悟，后果将不堪设想。

14 主动工作

74

主动工作的人善于创造机会，所以他们能成为强者，而那些弱者永远只能等待机会的来临。

15 以终为始

78

以终为始就是以自己追求的终点作为起点，这样做能给人以巨大的动力，推动人迈向成功。

16 创新

83

洛克菲勒名言：“如果你想成功，你应辟出新路，而不要沿着过去成功的老路走。即使你们把我身上的衣服剥得精光，一个子儿也不剩，然后把我扔在撒哈拉沙漠的中心地带，但只要有两个条件——给我一点时间，并且让一支商队从我身边经过，那要不了多久，我就会成为一个新的亿万富翁。”

17 善于利用零散时间

88

莎士比亚说：“时间会冲破青年人的华丽精致，它会把平行线刻上美人的额角；它会吃掉稀世之珍、天生丽质，什么都逃不过它横扫的镰刀。”

18 走路比平时快30%

93

走路比平时快30%，是一种健康向上的肢体语言和行为，它不仅对人的身体有益，而且会使人有积极的心理状态。

第3篇

让你提高个人影响力的习惯

19 诚信

98

人生路上，任何的失败都能补救，唯有失去信用的后果是你难以逆转的。

20 尊重别人

104

学会尊重每一个人，这是人生最重要的一堂必修课。要知道，每个人都喜欢被别人尊重。如果你想获得别人的尊重，请首先尊重别人。

21 换位思考

109

只要人还存有“己所不欲，勿施于人”的常人心地，就可以避免许多不该发生的事，人们所处的环境也会得到改善。

22 把话说到心里

114

把话说到心里是最好的打动人的方法，它像一把利剑，所向披靡。

目 录

Contents



23 伸手援助 120

帮助别人就是帮助自己!

24 控制情绪 124

情绪控制可以帮助很多人,也可以改变很多人。很多人情绪方面有问题,但是情绪完全可以由你自己来掌握。成功者控制自己的情绪,失败者被自己的情绪所控制。

25 承认错误 130

许多人在犯了错时,总会不知所

措,盘算是否应把事实隐瞒。其实,犯错也是工作经验,勇于承认,更是鞭策自己的方法之一。

26 对言行负责 135

对自己的言行负责,努力工作,对一个优秀的员工而言,他感受更多的不是压力,而是一种快乐和幸福;对企业老板而言,这也正是可以让他真正放心的员工。

第4篇

让你职场一路高升的习惯

27 开会坐前排 142

开会的时候坐前排,不仅体现了自信,更培养了自信。把这种自信带到工作中,同样也有相当的好处,常常会收到事半功倍的效果。

28 工作专注 146

一名优秀员工应该热爱自己的工作,根据岗位职责做好本职工作的同时,能干一行、钻一行、专一行。

专注是一种精神,也是一种境界。“把每一件事做到最好”,“咬定青山不放松”,“不达目的不罢休”。

29 上班早到、下班晚走 152

上班早到、下班晚走这种基本的敬业态度,每个人都必须具备。倘若一个人没有这种敬业态度,也就不可能名列晋升名单之中。

30 工作有热情 156

热情是成功的秘诀。成功的人和

失败的人在技术、能力和智慧上的差别通常并不大,但是如果两个人各方面都差不多,具有热忱的人将更能得偿所愿。

31 工作有条理 161

没有条理、没有秩序的人,无论做哪一种事业都没有功效可言。而有条理、有秩序的人,即使才能平庸,他的事业也往往有相当的成就。

32 比别人多做一点 167

每个年轻人都应该尽力去做一些他职责范围以外的事,不要只做分配给自己的工作!除非你在工作中能超过一般人,否则你便不具备晋升的条件。

33 随时记录灵感 172

有的事情,如果坚持不懈地去做就会成功,但有的事情则不然。随时捕捉灵感,往往会得到事半功倍的效果。

目 录

Contents



34 把简单的事做好 177

世界一流企业的杰出员工的共同特点，就是能把简单的事做好，能够抓住工作中的一些细节。

35 与人合作 182

万事不求人，只会吞下自我封闭的苦果；团结一致，与人合作，才能走向

成功。合作就是力量，要想成功，任何人都需要他人的帮助。

36 不断学习 187

人如果不经常充电就会落伍，就会被淘汰。只有不断学习，才能获得充实感，才能挑战人生的新高度。

第5篇 让你轻松走出困境的习惯

37 不找借口 194

改变对借口的态度，把寻找借口的精力用于人生奋斗。

38 不说“不可能” 199

一个人追求的高度决定了他人生的高度，如果他为自己画定了界线，那么他将永远无法突破这个界线。

39 积极解决问题 204

逃避不能解决问题，只有勇敢地去面对，才能获得生机。

40 注重细节 209

成功只在点滴，细节成就完美。

41 虚心请教 215

只有谦虚的人才能看到别人的优点

并加以吸收，变成自己的东西，久而久之，弱者变强，强者更强。

42 马上行动 219

成功的最大敌人是凡事等明天。

43 不怕犯错 225

世上的事都有风险，做了可能会犯错；但如果不做，成功就永远不会到来。

44 勇于说“不” 230

敢于说“不”不仅是保护自己，也是尊重他人。

45 持之以恒 234

恒心与忍耐力是征服者的灵魂，它是人类反抗命运、个人反抗世界、灵魂反抗物质的最有力支持。

第6篇 让你不必为钱发愁的习惯

46 定期存钱 242

连小钱都攒不住的人，大钱也肯定与他无缘。

47 注意节俭 247

节俭不仅是财富的基石，也是许多优秀品质的根本。节俭可以提升人的品性，

目 录

Contents



对人的其他能力的培养也大有裨益。

48 计划消费 252

有计划地消费，不仅是一种好习惯，更是一个理财的好方法。

49 选购保险 257

虽然保险不能阻止悲剧的发生，但

它无疑可以减轻和延缓悲剧的蔓延和加剧，从而减少我们的损失，拯救我们的无助。

50 学习理财 261

你不理财，财不理你；你要理财，财就理你。

第7篇

让你天天都有好心情的习惯

51 自信 268

决心就是力量，信心就是成功。

52 乐观 274

人生就是这样，你把那个坑想象成坟墓，它就是坟墓；你把它想象成树坑，它就能绽放出绚烂的花朵。

53 不抱怨 279

不抱怨他人，既是一种宽容，也是一种理解，是一个人走向成熟的一道门槛。

54 与人为善 285

与人为善是一种征服人心的力量，是一座沟通人们心灵的桥梁，是一壶洗涤灵魂的净水。

55 学会谦逊 289

谦逊不仅是一种修养，也是一种美德，更是一种境界，还是你无往不胜的要诀。

56 学会感恩 293

不要因为冬天的寒冷而失去对春天

的希望。我们感谢上苍，是因为有了四季的轮回。拥有了一颗感恩的心，你就没有了埋怨，没有了嫉妒，没有了愤愤不平，你也就有了一颗从容淡然的心！

57 拿自己开玩笑 298

拿自己开开玩笑，学会苦中作乐，学会幽默，你会发现没有过不去的坎，没有越不过的山。

58 不为小事抓狂 302

使人疲惫的不是远方的高山，而是鞋子里的一粒沙子。

59 享受孤独 308

孤独，是忧愁的伴侣，也是精神活动的密友。

60 学会珍惜 312

人生最大的痛苦不是“得不到”和“已失去”，而是不能体会自己身边的幸福，眼睛总是盯着别处。

第 1 篇

让你更受大家欢迎的习惯

Habits to Make  You More Popular

01 守时

守时是一种原则，遵循这条原则的人大多容易成功，而忽略这条原则的人大多容易失败。守不守时，绝对不是生活和工作中的小事，而是关系到与人共处中是否择善而行的准则，是关系到做人做事的原则问题。

小李和一个朋友约好第二天上午10点在广场见面。他9点50分的时候到了广场，这个朋友还没有来，他就在广场上坐了一会。可是到10点了，他四下瞧瞧，空空荡荡，不见那个朋友的踪影。小李翘首以待，左等右盼，又过去了10分钟，对方还是迟迟不来，小李因为还有很多事，只好起身上车走了。这时，他的朋友从后面气喘吁吁地赶来了，只看见远去的出租车扬起的尘土，留下一个遗憾的表情。

这个朋友很惋惜，因为他本来是想求小李办事的，这下子可得不到帮助了。

不准时赴约，让别人等，会失去很多机会。相恋的人会失去爱情，上班的人会失去工作，做生意的人会失去赚钱的机会。

不准时赴约，让别人等，这不是一个好习惯。这样做不仅无法赢得别人的尊重和肯定，还会令你与成功无缘。

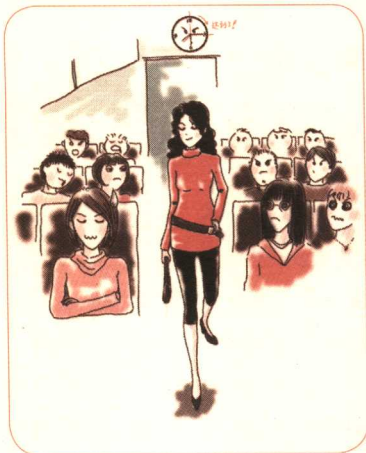
守时：人际交往的认同书

在人际交往中，守时是双方交往时对彼此的认同，更是双方之间信誉、道义建立的基础，是一种承诺和责任，是人际交往的认同书。

不守时让人生厌

在我们的身边不难发现，有不按时赴约、不按时赴宴的人；也不难发现，经常有迟到、早退、不能按时完成工作任务的人。这种人往往很难获得别人的认同和好感。

有一次，阿德等人从昆明乘飞机，一位同行的女同事到了起飞时间还迟迟没有登机，



不守时，是现代人际交往中的一大公害，而可悲的是这些人至今还没有认识到它的危害。

所有人都不得不等她。足足有一刻钟，她才款款现身，不慌不忙地继续保持着优雅的举止，心安理得地接受着来自众人的注目礼，没有丝毫的歉意流露。好在她确属比较养眼的美女，用她的美丽赢得了宽恕。当她在阿德身边落座时，阿德几乎不敢暴露他们是一起的，因为他实在受不了那些责备的目光。

那名女同事落座后，向阿德解释：“只要换了登机牌，就不用担心，人不到齐就飞不了的。我是在故意制造这种姗姗来迟的感觉。”听了这话，阿德当时就想翻脸，碍于公共场合才极力控制住自己。

不守时，是现代人际交往中的一大公害，而可悲的是这些人至今还没有认识到它的危害。

不守时绝对不是生活中的小事，而是关系到与人共处中是否择善而行的准则，是关系到做人的品格和修养的问题。

守时表示诚信

我们敬爱的周恩来总理就是一个非常守时的人。他还在黄埔军校的时候，有一次与一位前辈约好，到江苏的一个小镇见面，想请教一个一直以来困扰他的问题。这是一个非常重要的约会。周恩来曾经给前辈写信，说6月5日上午11点到他家。

周恩来6月4日晚就提前到达了南京。这位前辈平时不经常出席社交活动，为了避免一些麻烦，早已隐居山林，要见他还需要再搭乘马车到乡下去。第二天一大早，天刚蒙蒙亮，周恩来就租了一辆马车赶往前辈的住处。可是，刚刚出发，就下起了倾盆大雨。雨下得越来越大，车夫说：“先生，不能走了，雨太大了，车根本无法前进，你还是改天再去吧。”

周恩来看了看天空，雨真的没有停下来的意思，而且下得越来越肆虐。

车夫不肯往前走，马也被吓得十分惊慌，周恩来只好付了车夫一部分钱，让他先回去了。周恩来看了看表，如果加快脚步，可能会在中午之前到达。于是，他到附近的小店买了雨具，冒着大雨，艰难地向前走，几次摔倒在泥泞的道路上，弄得身上满是泥水。

当周恩来湿淋淋地出现在前辈的家门口时，前辈惊呆了，为他的这份真诚所感动，不仅解答了他的所有问题，还为他在这个关键的人生路口指点迷津，让他受益匪浅。

守时表明诚信。无论碰到什么困难，周恩来都不愿意失去诚信，想尽办法遵守时间。他获得了前辈的认可，也正因为这样严于律己、办事认真，后来他才会为人民的解放事业

和国家的建设事业做出不朽贡献。

在人际交往中，如果你每一次约会都能做到守时，那么，你一定是个有诚信的人，也一定是个受人欢迎的人。

守时获得认同

守时是做人处事、交际往来的重要课题。无论是集合、开会、约会、考试等，如果你每次都能守时，相信你一定能获得别人的认同，有一个好人缘。

“小巨人”姚明，以他的卓越成绩成为世界级的篮球明星，这与他平时刻苦训练、努力学习、认真严谨、沉着稳健是分不开的。一次，NBA的一个重要的球友会等待他的出席，可是，马上就要开始了还不见他的身影。大家焦虑万分，只有他的队友们不急，在那里安心地做着准备活动。一位负责人忍不住问他的队友们：“难道你们不急吗？缺少了他，你们根本不会打赢的。”大家笑了笑说，他不会迟到的。果然开场前15分钟的时候，姚明从远处投过来一球，篮球在所有人的眼中划过一道美丽的弧线，稳稳地落在了篮筐里。大家由衷地感叹说：“他的风格一向是守时，就像他的投篮一样丝毫不差。”

篮球天才姚明以他一向守时的风格，获得了队友的认同和信任。可见，守时是最大的礼貌。遵守时间是有助于打动别人的一个简单方法。

守时：成功路上的第一名片

守时，给客户留下好印象

劳伦斯说：成功做事的秘诀，首要一点就是要养成准时的习惯。可是有些人养成了不太守时的习惯，认为迟到点、拖延点是小事。在商务活动中，准时是商人的必要习惯。一个小小的不守时所导致的后果往往要付出很大的代价去弥补。

李总是一个在商场摸爬滚打多年的老商人，他领导的集团连创佳绩。多年的职场经验让他明白，商场上遵守时间是最重要的一个原则。这么多年，无论对待什么样的客户，他都能够做到比别人早到，给客户留下一个好印象。

李总之所以形成了这样好的习惯，是因为他就曾经吃过不守时的大亏，差一点让他失去关系他集团命脉的大客户。

事情发生在和一家日本商社就某一项目洽谈合作的时候。这个日本商社要求很苛刻，他们进行了几个回合的谈判都没有取得什么进展。董事会都提议放弃这个项目，但是李总

知道，只有谈成这个项目，才能赢得更多的项目，所以他全力以赴地准备与日本商社的合作事宜。可是，当他准备去日本的时候，办公室的人员通知他出席一个重要的董事会议，他只好抓紧时间开完这个会再出发。但是，当他开完会再赶到机场，飞机已经起飞了。当他搭乘下一班机到达日本时，日方代表早已离开了谈判席。

日方明显表达了他们的不满，使李总意识到问题的严重性。最终经过艰难谈判才挽回了这个项目，差点给公司造成巨大的损失。

事后，李总再谈起这件事时总是自责，说自己没有安排好时间，差点失去了最大的客户。李总以此为教训，把守时作为自己与客户交往的第一原则，取得了今天的成功。

由于一个小小的缺席，险些导致生意不能成交，可见守时在商务中多么重要。它体现的不只是时间的概念，更是一种信誉、一种诚意。

守时是赢得客户好印象的第一法，也是一个人最基本的素质。客户与我们合作，不仅是因为项目好，也因为合作人员是可信的。而守时是用行动来证明自己的可信度的最好方法。同时，守时也是用行动在客户面前展现自己的风格，使客户易于与我们合作，从而达到提高工作效率的目的。

守时，别人才会给你行方便

守时是一种无形的承诺，既是对自己为人的承诺，也是对他人尊重的承诺。只有守时，才能打动别人，别人才会在以后的交往中给你更多的方便。

惠青在一次商业社交中认识了马克。因为都喜欢打高尔夫球，所以他们相约以后打球都由马克来组织。可是每次马克准备好球具后很长时间，惠青才到或者干脆就不来了。由于场地是按时间计算的，马克不得不一个人打球。马克打电话给惠青，惠青总说自己正在见客户，或者在跟朋友谈事情。几次之后，马克就提前确定好惠青有时间才预约他，但是惠青还是很少准时到达。对此，马克很不满意，忍无可忍之下他告诉惠青以后不再约他打高尔夫球了，惠青觉得马克不通人情，但是马克告诉他：“不守时的人意味着没有信用，我无法和没有信用的人打交道。”

在西方的剧院，过了开场时间而没有到的人，除非是在中场休息的时候，否则是不被准许入场的，因为迟到的人要在地里找座位，这样会影响别人观看演出，也会影响别人的情绪。

如果朋友约你某个时间见面，最好是提前或准时到达，这样做等于是用自己的行动告诉对方：“我很重视和你的见面。”这种非语言的行为能让对方感受到你对他的尊重，显示你对他的重视，这样，对方肯定也会以相同的态度对待你，你们的关系才可能进一步的发展。反之，如果你姗姗来迟，即使你表示歉意，对方也很难接受。因为你的行为不仅打

乱了他的计划，还使对方觉得你不尊重和不重视他，所以无论你再怎么解释，也很难消除这一阴影。

如果你想得到别人的信任，就一定要准时，哪怕用一个巨大的代价成就一次的准时。这样也会给你带来更大的信任与财富，因为准时是职场的第一名片。

守时习惯训练法

你可以通过努力养成守时的好习惯。以下介绍几种养成守时习惯的方法：

1. 承认自己有不守时的毛病。如果你不承认，就不可能改掉。
2. 对时间敏感：

戴一块走时准确的手表。有人认为把时间调快可以帮助他们守时。实际上，如果你知道这个表不准，你只能和你的表一起不准。

在你的每一个房间里都放一个钟。没有提示的情况下很容易忘记时间。

校准你所有的钟和表。

不要太乐观。事情往往比你想象中花的时间多，预留出足够的提前量。

3. 该起床时就起床。不要使用闹钟的小睡功能，不要赖床，不要醒来第一件事就是看电视。不按时起床让一整天都笼罩在不守时的阴影中。

4. 养成任何事都提前15分钟的习惯。

5. 带本随时可以读的书。如果来早了就拿出来读读。

6. 重新检查一下你的日常活动到底要花多长时间。不要老觉得你15分钟就能洗完澡。

7. 注意一下自己最容易在什么事情上浪费时间。是上网还是看电视？

8. 记录一下在什么场合需要关注时间。比如给自己定一个早晨时间表。

9. 有条理。生活没条理最容易耽误时间。

10. 提前计划：

将重要的和不重要的事情岔开。如果4点有一个重要的会面，3点30分可以安排一个不太重要的朋友小聚，这样就不会因为一件重要的事情而耽误另一件事。

今天就准备好明天要穿的衣服。

如果要去不熟悉的地方，事先准备好地图。

11. 按时睡觉。这会让按时起床更容易。

守时是一种无形的承诺，只有你把这份承诺守住了，才会让别人感到你对事情的重

视，才会让别人感到你是在尊重他，才会让别人来守住他对你的承诺！

守时是一种素质。现代生活的快节奏，呼唤着人们的时间意识。守时也是职业道德的一个基本要求，无论上班、下班、约会都必须守时。守时既是信用的礼节、公共关系的首环，也是做人的最基本要求。

02 注重仪表

： 服装和举止不能造就一个人，但当一个人被造就之后，服装和举止就会极大地改善他的外貌。你不可能仅仅因为打对了一条领带而获得某个职位，但你却会因戴错了领带而失去一个职位。

杰克的公司正在投资一个重要的项目，需要合作伙伴共同完成。于是，他采用投标的形式海选最佳的合作者。他看了大量竞标公司的资料，终于看中了一家实力雄厚的A公司。他决定先和那个公司的老总见一面，商议具体的事宜。

约好下午2点钟见面，但时针已经指向了2点30分还没有见到A公司老总的人影。正在心烦之际，办公室的门被推开了，杰克看见一个矮胖而且有些臃肿的中年人走了进来。他穿了一身灰色的西装，没有打领带，满头的金发像丛生的杂草，唇边留着稀稀拉拉的胡须。他涨红着脸，对杰克说：“你是杰克吧，我叫约翰。”说话的同时满嘴的酒气已经喷了出来。杰克刚把手伸出去，约翰好像没看见似的已经坐在了杰克的位子上。

此时的杰克早把准备好的协议书丢在了脑后，他一心想让这个令人恶心的家伙早点走开，这样的人怎能担当公司的重任呢？

杰克和约翰寒暄了几句就把他打发走了。他翻阅着手中的资料，把目光停留在另一家实力不如A公司的S公司的档案上。

西方有句谚语：“你没有第二个机会留下美好的第一印象。”每一天，无论在工作或

私人场合，我们总有机会接触到不少陌生人。这些人或多或少对我们的生活都会造成一些影响，因此我们留给别人一个美好的第一印象是很重要的。

所以，千万不要忽略了外表的重要性。花一点时间来照顾你的外表，让自己看起来神清气爽、精神饱满，是你对自己应有的投资。

仪表是职场成功的通行证

漂亮的外表总能吸引人们的注意力，一个人的穿着是否得体直接关系到人们对他的看法和交往。

仪表是与人交往的通行证

法国时装设计师夏奈尔曾经说过：“当你穿得邋邋遢遢时，人们注意的是你的衣服；当你穿着无懈可击时，人们注意的是你。”莎士比亚也说过：“外表显示人的内涵。”着装在职业生涯中尤其重要，因为别人在判断你时，不光看你的才华，还看你的衣着。

王小姐有一份人人羡慕的工作。她以前只是一个小职员，但是在职场打拼了多年后，她从一家小公司跳到了一个比较大的公司，随之她的职位也提升了，薪水也很丰厚。她的能力与资历，在外人看来都是无可挑剔的，能够胜任这份工作，拿这么多的薪水。她的办事能力非常强，人际关系十分广泛，这些都让新的老总十分放心。

只是，她有一个小小的与常人不同的习惯——早晨上班进了办公室之后，就换上拖鞋。也许她想在办公室里处于一种轻松的工作状态。可是，她没有注意到，办公室的其他职员，有意无意地在鄙视着她的脚。

有一次，总经理来到她的办公室交待工作，她穿着拖鞋和总经理交谈。总经理说：“你在家是不是经常穿睡衣接待客



着装在职业生涯中尤其重要，因为别人在判断你时，不光看你的才华，还看你的衣着。