

好习惯成就上品人生  好习惯塑造人格魅力

改变你的不良

习惯

张易山◎编著

影响你一生的不是环境，也不是遭遇，而是你所养成的习惯。

好习惯可以帮助你你轻松跨越障碍、打破僵局、扭转败局、创造奇迹，而且还能提升个人形象，增强个人魅力，赢得机遇和成功。

GAIBIANNIDE
BULIANGXIGUAN

中國華僑出版社

好习惯成就上品人生  好习惯塑造人格魅力

改变你的不良



习惯

张易山◎编著

影响你一生的不是环境，也不是遭遇，而是你所养成的习惯。

好习惯可以帮助你轻松跨越障碍，打破僵局，扭转败局，创造奇迹，而且还能提升个人形象，增强个人魅力，赢得机遇和成功。

GAIBIANNIDE
BULIANGXIGUAN

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

改变你的不良习惯 / 张易山编著. —北京: 中国
华侨出版社, 2011. 7

ISBN 978-7-5113-1130-6

I. ①改… II. ①张… III. ①儿童-不良行为-健康
教育 IV. ①B844. 1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 122199 号

●改变你的不良习惯

著 者 / 张易山

责任编辑 / 文 心

装帧设计 / 添翼图文设计工作室 / 王倩

经 销 / 全国新华书店

开 本 / 710×1000 毫米 1/16 开 印张 / 18.5 字数 190 千字

印 刷 / 北京蓝创印刷有限公司

版 次 / 2011 年 8 月第 1 版 2011 年 8 月第 1 次印刷

印 数 / 5000 册

书 号 / ISBN 978-7-5113-1130-6

定 价 / 32.00 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号 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

好习惯能够造就人，坏习惯可以摧毁人。

有一则笑话很能说明习惯的重要性：

山上住着一户人家，父子二人靠砍柴为生，相依为命。每天早上，父子俩都会将前一天砍好的柴装在车上，套上牛，前往山下的集市去卖。

由于老父亲的眼神不好，每到山路的拐弯处时，儿子便会提醒赶车的父亲说：“爹，要拐弯了。”然后，父亲指挥着牛拐弯。

久而久之，那头牛每次来到拐弯处时都会稍作停顿，听到“爹，要拐弯了”这句喊话声后，才自觉地开始拐弯。

有一次，父亲因为身体不适，儿子只好一个人赶着牛车下山卖柴。结果，到了第一个拐弯处时，牛像往常一样站着不动了。儿子很着急，但无论他怎么吆喝、指挥，牛就是不动。他甚至用鞭子抽打它，可仍然没有效果。

儿子无可奈何，因为他必须赶快下山把柴卖掉，否则就会耽搁砍柴。在回忆以往每到山路拐弯处的情景后，他好像发现了其中的原因。他往四处看了看，发现周围没有什么人后，就大声喊道：“爹，要拐弯了。”顿时，奇迹出现了，牛听到了这句话后，又像往常一样动了起来。

动物的习惯是由条件反射造成的，很容易纠正。但人的习惯却不容易改变，因为是由思维定式造成的。

有的人习惯“黎明即起，洒扫庭除”，有的人则习惯早上美美地

睡个懒觉；有的人滴酒不沾，有的人则每天都好喝几口；有的人喜欢衣着整洁，有的人则大大咧咧，不修边幅；有的人说话谦恭有礼，有的人则唯我独尊；有的人宽容有度，有的人却小肚鸡肠；有的人做事有条不紊，有的人则杂乱无章；有的人承诺了别人，就绝不食言，有的人刚刚答应得极好，可一转身就抛置脑后；有的人勤于储蓄，有的人却喜欢挥霍无度……

其实，习惯的养成与从小所受到的家庭和社会的影响有关。叶圣陶曾说过：“教育就是培养习惯。”习惯并非与生俱来，而是经过后天培养的，许多习惯是因为经常做一件事而自然形成的，还有一些习惯是人为的，是人们刻意养成的。

莎士比亚说得好：“习惯若不是最好的仆人，它便是最坏的主人。”这句话很有意思，如果真的让坏习惯主宰了自己的生活，那么，它就是你“最坏的主人”。

圣雄甘地，是印度人民心目中的英雄。一次，一位母亲带着孩子前来拜见甘地，她说孩子非常喜欢吃糖，她很想让孩子改掉这个习惯，但孩子怎么也改不掉。于是，想请甘地帮忙。甘地了解母亲的来意后，沉默了一会儿，说道：“一个星期后，你再带孩子来吧！”一个星期很快过去了，母子俩如约到来。甘地对孩子说了一番话，孩子回去后便改掉了爱吃糖的习惯。原来，甘地也有爱吃糖的习惯，他不允许自己带着坏习惯去劝阻别人。但多年形成的习惯不是轻易能改变的，即使是圣雄甘地也要花一个星期才能改掉。

在现实生活中，人们的坏习惯也生出了许多“新花样”。例如：酗酒和吸烟，在女性和青少年中间已不罕见；营养过剩造成的肥胖，已成为富裕社会的大问题。许多人已经意识到自己身上的坏习惯，可就是无法戒除。其实，要想彻底戒除坏习惯，也并不是一件难如登天的事，除了要有坚定的毅力，还要培养自身的好习惯，要用好习惯来克服坏习惯。



目 录

第一章 仪表要得体，第一印象很重要



——改掉不注重仪表的习惯

仪表可以体现一个人的个性。初次见面，良好的仪表会给对方留下深刻的印象，这对社交有一定的帮助。所以要改掉邋遢的坏习惯，养成注重仪表的好习惯。

1. 把好第一关，做个礼貌体面的人 003
2. 给人留个好印象，别让仪表丢分 005
3. 在着装上花点儿心思 007
4. 举手投足，要有成熟稳重之感 010
5. 称呼恰当，别不把称呼当回事 014
6. 笑脸不花钱，神仙也怕笑脸人 016
7. 礼貌谦让，为人处世让三分 019
8. 多读书，脑子里有知识胜过兜里有货 021
9. 不断充实自己，提高学问修养 023

第二章 调整好心态，心态决定一切



——改掉消极处世的习惯

心态对人的发展具有非常大的作用，良好的心态可以助人成长，而不良的心态可以毁掉一个人。可以说心态能决定人的一生。要想让自己有所成就，就必须有良好的、正确的心态。

1. 雅量容人，别人快乐自己也快乐 027
2. 欲望是无底洞，唯有知足常乐 029
3. 遇到打击要振作，自轻自贱难出头 032
4. 改掉自私自利的习惯 036
5. 多鞭策自己，少忌妒别人 038
6. 珍惜现在拥有的，切勿贪婪 040
7. 自卑毁掉一切，自信成就一生 042
8. 乐观是幸福生活的源泉 044
9. 别看不起小事，小事是大事的起点 047
10. 避免唠叨，从容豁达 050
11. 勤勉踏实，一步一个脚印 051

第三章 说话之前要三思，管住舌头别乱说



——改掉不假思索就说话的习惯

不分时间，不分场合，不假思索，想说就说，这是极其不好的习惯，要知道说出去的话就像泼出去的水，很难收回。所



以，要养成谨慎说话的习惯，在生活中、工作中把握好自己
说话尺度和说话方式。

1. 说好第一句话，顺利导入话题 057
2. 寒暄是必要的，恰到好处即可 060
3. 寻找安全话题，让人愉快接受 062
4. 千万别信口开河，想好之后再张口 066
5. 话不要说得太满，要留有回旋余地 069
6. 多说谦辞敬语，客气话听着舒服 071
7. 实话巧说，歹话好说 073
8. 先学会倾听，再发表意见 075
9. 恰当恭维，戴“高帽子”也有学问 079
10. 见人说人话，遇山唱山歌 084

第四章 注重工作效率，把功夫用在正事上



——改掉眉毛胡子一把抓的习惯

把梦想变成现实，就一定要行动起来，在行动中最应该注重的就是效率。在一定的时间里，做最有价值的事，把功夫用在正事上。在做事时合理安排事情的轻重缓急，从而为出色地完成任务打下基础。

1. 合理安排时间，时间浪费不起 089
2. 先做要紧的事，别把琐事放在心上 092
3. 现在就做，别再拖拉 093
4. 简单的工作也要认真 096

- 5. 有效地利用时间去做更多的事情 098
- 6. 不要被小事困扰 100
- 7. 犹豫会降低你做事的效率 102
- 8. 磨刀不误砍柴工 104
- 9. 绝不让自己拖整个部门的后腿 105

第五章 做人诚实守信，失信于人难服人



——改掉不守信用的习惯

要养成诚实守信的习惯，与其以力做事，不如用诚做事；与其用力服人，不如以诚感人。只有讲信用，才能走出一条自己的路。在为人处事上要坚持诚实守信，只有这样才能维护自己在社会上的声誉，只有诚实守信的人才能真正地成就自己。

- 1. 你对别人真诚，别人对你真心 109
- 2. 一诺千金，做不到别许诺 112
- 3. 信誉不是用金钱来衡量的 114
- 4. 诚实要发自内心 117
- 5. 信用是做人的最大资本 121
- 6. 言出必行，说到就要做到 123
- 7. 出尔反尔，最终会遭唾弃 128
- 8. 为人厚道吃得开 132
- 9. 好名声是立足的根本 136
- 10. 以诚信处世，做德行之人 139



第六章 遇事多动脑，盲目行动易吃亏



——改掉不喜欢动脑筋的习惯

所有的目标、计划和成就，都是思考的产物。人的思考能力，是一种自己能够控制的思维。如果没有正确的思考，盲目行动最终会吃亏上当。

1. 理性战胜感性，想清楚该做什么 147
2. 该舍弃就舍弃，不要犹豫 149
3. 发挥想象力，把事业做大 151
4. 遇事脑子转个弯，免得上当吃亏 155
5. 让自己的脑子“动”起来 158
6. 谋局胜于谋事，以大局为重 160
7. 认真思索，有时真理也不完全正确 163
8. 想好再做，免得事后后悔 165
9. 确定目标，盲目行动难出成绩 167
10. 想问题要透彻，避免管中窥豹 169
11. 有远虑才不会有近忧 172

第七章 在创新上做文章，拓展成功的空间



——改掉墨守陈规的习惯

从古至今，创新都是成大事者亘古不变的话题，甚至成

为成功人士的口头禅或者座右铭。“与时俱进，开拓创新。”便成了新时代最具有影响力的口号。大凡成功者都有创新的意思，因为他们知道一个企业只有创新才能有所发展，才会立于不败之地。这就是创新无穷的魅力，激励着人们不断地去创新，从而在旧的观念上有所突破。

1. 另辟蹊径，干别人没想到的事 177
2. 大胆创新，走别人没走过的路 182
3. 标新立异，做别人不能做的事 184
4. 转换思路，才有出路 187
5. 做事不要过于死板 190
6. 别出心裁，会有意外收获 192
7. 创新是成大事的最佳武器 194
8. 从反面着手，多角度尝试 196
9. 创新的捷径来源于学习 198
10. 墨守陈规，难有出路 200
11. 按部就班，吃亏的是自己 201

第八章 少做“白日梦”，用实际行动说话



——改掉懒惰松散的习惯

人的行动不是单一举动，而是习惯性。因此，它总是在不知不觉中，长年累月地影响着人的行动，暴露着人的本性，左右着每个人的每一次成败得失。

1. 懒惰容易使你错失良机 205



2. 白日做梦的结果是竹篮打水	207
3. 抓住机会就要及时行动	211
4. 只有行动才能抓住机会	212
5. 有纲领更要有行动	214
6. 果断决策，敢于行动	217
7. 实干才能脱颖而出	219
8. 想法永远抵不过行动	221
9. 只说不做，机会不会眷顾你	225
10. 说一尺不如行一寸	227

第九章 求人不如求己，自己才是救世主



——改掉依赖他人的习惯

一个人做生意赔了本，到庙里求菩萨保佑。他正在拜菩萨时，来了一个人，他惊奇地发现这个人长得和菩萨一模一样，便问：“你就是菩萨吗？”“是的。”得到肯定答案后，商人更惊奇了：“那你为什么要求自己呢？”“求人不如求己！”商人顿有所悟。的确如“菩萨”所言，不管什么时候，自己才是最可靠、最值得信赖的。

1. 自立才能自强	231
2. 去除依赖心理，改掉依赖习惯	234
3. 依靠自己，坚持己见	236
4. 天助自助者，自主靠自己	238
5. 坚守信仰，“造就”自己	240



- 6. 做事有主见, 做人有远见 242
- 7. 独立是一种考验, 成绩是一种检验 245
- 8. 靠自己立身 247

第十章 随时提醒自己, 避免犯同样的错误



——改掉不善于反省的习惯

生活中的困难、诱惑不计其数, 能否克服困难、经得住诱惑, 关键要看自己的定力足不足。养成随时自我反省的好习惯, 无论在生活中还是在学习中, 对我们都会有很大的帮助。

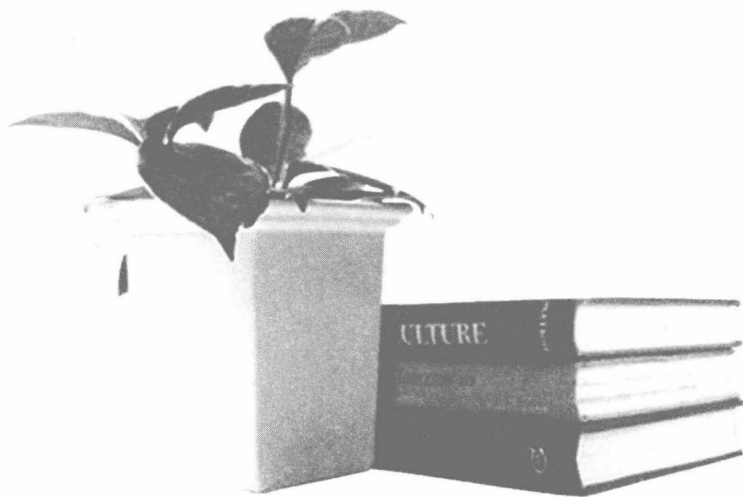
- 1. 控制坏情绪, 保持好心情 251
- 2. 谦虚一点点, 进步一大截 254
- 3. 经常自我反省, 时刻保持清醒 256
- 4. 持之以恒, 不轻言放弃 259
- 5. 正视挫折困难, 看到实物的优点 261
- 6. 知错就改, 为时不晚 264
- 7. 不可随便挥霍, 财富在于积累 267
- 8. 别太固执, 多听人劝 271
- 9. 指责他人不如检讨自己 272
- 10. 敢于直面自己的缺点 275

第一章

仪表要得体，第一印象很重要

——改掉不注重仪表的习惯

仪表可以体现一个人的个性。初次见面，良好的仪表会给对方留下深刻的印象，这对社交有一定的帮助。所以要改掉邋遢的坏习惯，养成注重仪表的好习惯。





1. 把好第一关，做个礼貌体面的人

在人际交往中，每个人都想给他人留下良好的印象，所以在与人交往时非常注意言行举止，其实能否在初次见面时给对方留下良好的印象尤为重要。

所谓第一印象，就是素不相识的人初次接触时给别人留下的印象，包括表情、姿态、服饰、举止、言语等，是别人经过观察决定是否与之继续交往的重要依据。因此，第一印象对于人际关系和公关办事的影响很大。

第一印象是在没有外界作用力的情况下形成的，是发自人内心的真实感受，具有相当的确定性。所以在社交场合中善于处世的人在初次见面时都力图展现出自己最好的一面，以赢得对方的好感，从而有利于以后的交往和合作。

那么如何才能在初次见面时展示自己最好的一面呢？

(1) 显得有活力

不管是年轻还是年老，在公关办事中都要表现得很有活力，一个死气沉沉的人很难给人留下良好的印象。头发梳理得整齐干净，面部表情自然而有生气，眼睛炯炯有神，精神状态良好，行动间显得很有干劲，充满活力，这样的人在初次与人接触时往往更容易赢得好感。

(2) 充满热情

有人说：“热情是世界上最宝贵的财富。”“热情是行动的信仰，有了这种信仰，我们就会无往不胜。”的确，没有什么东西比热

情更能打动人心、引起别人好感的了。一个做事积极主动的人，一个处处都能表现出办事热情的人，在初次见面中，无疑能给对方留下难以磨灭的印象。

(3) 利索能干

在初次见面的时候，如果一个人在言谈举止上显得干净利索，处事有条有理，对方往往会感觉他非常能干，而这将有利于将来的交往和合作。因为利索能干的人将会给对方带来更大信心。相反，如果一个人做事迟钝、缓慢，就很难给人留下好印象。

(4) 充满自信

一个充满自信的人不仅对自己充满信心，还可以让别人对你充满信心，而这个信心往往就是将来彼此交往与合作的基础。一个瞻前顾后、畏畏缩缩的办事者不但显得对自己没有信心，也会让别人对其失去信心。

(5) 显得有分量

从人的一般心理上讲，没有几个人希望自己跟无关紧要的人打交道，因为这也意味着事情的效率将很难得到保证。而跟一个很有分量的人共事，不仅能够给他带来信心，而且还会使他觉得能够提升自己的地位。所以，如果一个人显得可有可无、无足轻重，将很难引起别人的重视。而一个看起来很有分量的人，即便是表面上的，也更能让人重视，别人也更愿意与其合作。

除了上述几个方面之外，在初次见面中的服饰打扮、言谈举止也是需要注意的地方。穿着打扮大方自然，言谈举止礼貌得体，切忌为了引起别人的注意而采取一些极端的方法，如身着奇装异服，说话的嗓门过大等，这样的做法只能起到相反的效果，只会惹人反感。

第一印象能一定程度上影响双方将来的交往，但它仅仅是一种首要效应，并不是本质的，更不是不可改变的。有时第一次接触的时候给对方留下的印象不是很好，甚至很糟糕，但随着时间的推移，彼此