

# 赢在习惯

高效能人士的七个成功法则  
全球金牌畅销书

1 目标至上

2 积极主动

3 要事第一

4 双赢思维

5 知己知彼

6 合作精神

7 自我更新



  
书立方®  
心享悦读

思维影响行动，行动形成习惯，习惯决定命运。  
成败并非天注定，在通往成功的道路上，需要的是由内而外叩开改变之门。

张丽婕 编著

重庆出版集团  重庆出版社

· 书立方系列 ·

# 赢在习惯

## 高效能人士的七个成功法则



书立方

张丽婕 编著

重庆出版集团  重庆出版社

图书在版编目(CIP)数据

赢在习惯：高效能人士的七个成功法则 / 张丽婕编著. — 重庆：重庆出版社，2011.4

(书立方·第4辑)

ISBN 978-7-229-03879-3


I. ①赢… II. ①张… 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(2011)第047790号

书立方系列




赢在习惯：高效能人士的七个成功法则

 重庆出版集团 出版  
重庆出版社

(重庆长江二路205号)

北京汇林印务有限公司 印刷

重庆出版集团图书发行公司 发行

制 作： (www.rzbook.com)

邮购电话：010-85869375/76/77转810

E-MAIL: tougao@alpha-books.com

全国新华书店经销

开本：890mm×1300mm 1/64

印张：120 字数：2800千字

版印次：2011年4月第1版 2011年4月第1次印刷

定价：400.00元(全40册)

如有印装质量问题，请致电023-68706683

版权所有，侵权必究

# 赢在习惯：高效能人士的七个成功法则

出版人 罗小卫  
责任编辑 陈建军  
特邀审校 佳文编校工作室  
文图编辑 王 波  
美术编辑 刘晓东  
封面设计 夏 鹏  
版式设计 阮剑锋  
插图绘制 孙至付



## 前言

每个人都渴望成功，可是成功的人总是凤毛麟角。同样是一天24小时，为什么人家作出了惊人的成绩，而我们就碌碌无为？这本《赢在习惯：高效能人士的七个成功法则》就为你揭开成功人士通往金字塔顶端的奥秘。

高效源自目标，目标决定方向。盲人瞎马是到不了目的地的，一个人想成功，必定先有明确的目标。

高效源于心态，心态决定动力。天道酬勤，功在不舍，只有积极主动的人才能赢得命运之神的眷顾。

高效源自自制，自制决定速度。强大的自制力会帮助人们跟各种劣习说再见，充分利用零碎的时间。

高效源自互惠，互惠决定出路。打造双赢互利的关系网，才能更快、更好地做事。

高效源自沟通，沟通决定进度。有技巧、灵活的真诚主动地沟通远胜于被动等待。

高效源自合作，合作决定成功。聪明的人都懂得借力做事，左右逢源。

高效源自更新，更新决定心胸。成功也只是一时的事，得与时俱进，学习新知识，吸取新养分。

没有人能够随随便便成功，而成功的背后确实蕴涵着一些通用的道理。希望你通过这本书，找到打开成功大门的钥匙，早日成为理想中的人！

# 目录

赢在习惯：  
高效能人士的七个成功法则

## 第一章 目标法则：目标至上，找到成功的指针

- 锁定目标，瞄准成功的靶心 ..... 6
- 细化目标，成功要步步为营 ..... 10
- 修正目标，完善行动过程 ..... 14
- 挑战目标，激发个人潜能 ..... 18
- 放大目标，建立人理想 ..... 21
- 超越目标，顺利掌握一切 ..... 24

## 第二章 心态法则：积极主动，变“要我”为“我要做”

- 主动出击，远离借口和假设 ..... 28
- 及时行动，让效率成为保障 ..... 31
- 勇于尝试，让自己越来越强 ..... 36
- 充分准备，迎接各种挑战 ..... 39
- 大胆去做，一切皆有可能 ..... 43
- 坚持到底，为自己和他人负责 ..... 50

## 第三章 自制法则：要事第一，有效进行自我管理

- 要事第一，从重到轻做事情 ..... 54
- 摆脱琐事，不做糊涂穷忙族 ..... 57
- 日事日毕，掌握“在今天”的成功原理 ..... 62
- 忙而不乱，和时间做朋友 ..... 67
- 合理规划，保证速度和质量 ..... 70
- 平衡角色，让自己更出彩 ..... 74

## 第四章 互惠法则：双赢思维，打造最优人际关系

- 欲取先予，互惠才能互利 ..... 80
- 多结善缘，帮人就是帮己 ..... 85
- 眼光长远，放小利而求大利 ..... 89

- 追求双赢，要让利益最大化 ..... 93
- 乐于施舍，种下善因得善果 ..... 97
- 完善自我，赢得他人的信任 ..... 100
- 广交能人，让双赢网不断扩大 ..... 104

## **第五章**▶沟通法则：有效沟通，轻松学会知己知彼

- 主动沟通，迅速摸清对方态度 ..... 108
- 真诚待人，给对方一个好的印象 ..... 114
- 将心比心，瞬间打动对方 ..... 118
- 避免争辩，在愉快中实现交流 ..... 123
- 学会倾听，更好地了解对方 ..... 126
- 灵活应变，让沟通畅通无阻 ..... 130

## **第六章**▶合作法则：合作精神，让小我变成大我

- 互相借力，养成与他人合作的习惯 ..... 136
- 综合分析，找到最佳的合作方式 ..... 141
- 转变思维，学会创造性合作 ..... 145
- 目光放远，实现长期性合作 ..... 148
- 化敌为友，将合作发扬光大 ..... 153
- 把握自己，不要完全依赖合作 ..... 158

## **第七章**▶更新法则：自我更新，将完美进行到底

- 放眼未来，更新是为了更好地继续 ..... 162
- 与时俱进，树立终身学习的信念 ..... 166
- 时常反省，吸取经验教训 ..... 171
- 不甘平庸，竭力追求卓越 ..... 175
- 戒骄戒躁，保持一颗平常心 ..... 179
- 取人之长，做“集大成者” ..... 184
- 保持微笑，让自信一路相随 ..... 187



## 第一章

### 目标法则：目标至上，找到成功的指针

笼统地宣称自己要“成功”是很难成功的，成功需要明确的目标，而且这个目标越具体越好，越量化越好。把目标分阶段实现，也是高效能人士的共同做法，那样才不至于在追求成功的路上因为疲惫厌倦而轻言放弃。在制订目标的同时，还要不断地修正目标、超越目标，找到实现终极目标的最佳途径。



#### 锁定目标，瞄准成功的靶心

对于没有目标的人来说，岁月的流逝只意味着年龄的增长，平庸的他们只能日复一日地重复自己。而对于目标清晰的人来说，人生就是一场大胆前行、风景无限好的美妙旅途。

有句广告词说得好：“心有多大，舞台就有多大。”这就是目标的力量。明确自己的奋



斗目标是迈向成功的第一步。不少人终生都像梦游者一样，漫无目标地生活。他们每天都按熟悉的“老一套”过着，从来不问自己：“我这一生要干什么？”他们对自己的作为不甚了解，因为他们缺少目标。成功人士迈出的第一步，就是找到自己的目标。

比赛尔是西撒哈拉沙漠中的旅游胜地，每年吸引了大批的观光客，大幅度地拉动了当地经济的增长。但是很久以前，它只是一个只能进、不易出的贫瘠地方。因为在一望无际的沙漠里，人很容易迷路。一个人如果凭着感觉往前走，他只会走出许多大小不一的圆圈，最后的足迹十有八九是一把卷尺的形状。以前人们没有认识到这一点，所以很少有人能走出去过。

后来，一位青年出现了，他发现比赛尔四处都是沙子，一点儿可以参照的东西都没有，于是，他找到了北斗星，他一直朝着北斗星的方向走，终于成功地走出了大漠。于是这位青年人成了比赛尔的开拓者，他的铜像被竖在小城的中央。铜像的底座上刻着一行字：新生活是从选定方向开始的。



“新生活是从选定方向开始的。”你的生活目标选定了吗？你生活中的北斗星在哪里？如果你还没确定，那就请及早选择吧。有句俗语“三百六十行，行行出状元”，工、农、商、学、兵，各大行业类别中，你确定的人生核心目标是什么呢？如果你想走仕途，就多了解官场、关心政治；如果你想做学问，就多了解学术前沿、新近成果；如果你想发财，那么就全力以赴寻找赚钱的机会，努力实现。想要成功，就得全身心投入奔向实现目标的旅程中。

曾经有个男孩，父亲是普通的马术师，家里过着最一般的生活，甚至略显贫寒。某天的作文课上，老师让学生们描绘自己的理想。这个男孩洋洋洒洒写了七张纸，他说自己想拥有一座牧马农场，他甚至仔细画出了一张 200 亩农场的设计图，上面标有马厩、跑道等的位置，然后在这一大片农场中央，还要建造一栋占地 400 平方英尺的巨宅。

作文交上去之后，老师不但没有表扬他，还给了他不及格，非常严厉地批评男孩说：“你年纪轻轻，不要老做白日梦。你没钱，没家庭背景，什么都没有。盖座农场可是个花钱

的大工程，你要花钱买地、花钱买纯种马匹、花钱照顾它们。”他接着又说，“如果你肯重写一个比较不离谱的志愿，我会给你打你想要的分数。”

这男孩回家后反复思量了好几天，最后他决定原稿交回，一个字都不改，他告诉老师：“就算不及格，我也不愿放弃梦想。”

二十多年以后，这个男孩真的实现了当初的梦想，他拥有了自己的牧马农场，养了无数的好马、名马，还住上了豪华的别墅。他把那位曾经泼冷水的老师请到他的豪华大农场里做客，老师不得不为自己当年的言行道歉，而这个曾经爱“幻想”的男孩、今日的农场主说，他之所以有这样的成就，就是因为他一直锁定儿时的梦想，从未放弃。

小男孩以他的亲身经历证明，目标决定行动，行动实现目标！他没有地位显赫的双亲，没有家财万贯的资本，但是他有发财梦！他要成为富人，这个目标支持着他奋斗二十年，直到愿望实现。他与其他那些平庸的同学相比，多的就是远大的目标，和实现目标的勇气！

一个想成功的人，光把“成功”两个抽象



的字符当成目标可不行，必须得让它形象化、具体化。笼统地说“我需要很多很多的钱”没有用，你必须确定你渴望得到的财富的具体数额。“买房买车”是目标；“奥运夺冠”是目标；“舍得一身剐，敢把皇帝拉下马”是目标……有了目标的种子才可以孕育出一大片成功的森林。一旦锁定了你的目标，就要为它辛勤地播种、施肥，待它开花、结果，早日实现。

### 成功锦囊

确立人生目标要尽早。年轻的时候一定要有自立、自强的意识，一定要使自己充满成功、致富的欲望。只有那些不满足现状的人，才能获得真正的成功。



## 细化目标，成功要步步为营

每个人都希望梦想成真，然而梦想似乎有点儿遥不可及——因为那是“梦想”，太过遥远。要把大的“梦想”变为一个个阶段性的小目标，逐步实现。

人有了目标，就有了前进的动力。但是在追求目标的路途中，大多数人会有力不从心的感觉——目标太过遥远，不知从何下手，不知道先走哪一步。为了解决这个问题，我们可以在马拉松运动员身上受到启发。

1984年，东京举行了国际马拉松邀请赛。比赛中大牌云集，人们纷纷猜测到底花落谁家。不料，最终得冠的是一位名不见经传的日本选手山田本一。当记者问他凭什么取得如此惊人的成绩时，他说了这么一句话：凭智慧战胜对手。

当时许多人都认为这个偶然跑到前面的矮个子选手是在故弄玄虚。马拉松赛是体力和耐力的运动，需要良好的身体素质和出众的毅力，还没听



说可以靠智慧取胜的。所以，人们并没有对山田本一的话做更多探讨。

两年后，意大利国际马拉松邀请赛在意大利北部城市米兰举行，山田本一代表日本参加比赛。这一次，他又获得了世界冠军，在问及他取胜的原因时，山田本一回答的仍是上次那句话：用智慧战胜对手。人们对他所谓的智慧迷惑不解。

10年后，山田本一的自传出版，他获胜的谜团才得以解开。他在自传中说：每次比赛之前，我都要乘车把比赛的线路仔细地看一遍，并把沿途比较醒目的标志画下来，比如第一个标志是银行；第二个标志是一棵大树；第三个标志是一座红房子……这样一直画到赛程的终点。比赛开始后，我就以百米赛跑的速度奋力地向第一个目标冲去，等到达第一个目标后，我又以同样的速度向第二个目标冲去。四十多千米的赛程，就被我分解成这么几个小目标轻松地跑完了。

人生的奋斗跟马拉松赛场上的奋斗如出一辙。你设定的那个“人生目标”就是马拉松全部赛程的目标，它太遥远，追求起来也太累。而且路上会有很多未知的困难。万一你扛不住，就会产生放弃的念头。假如你换个思路，

把大目标分散成若干小目标，阶段性地完成这场“比赛”，过程就会轻松许多。

很多富豪的成功目标就是用一个个的目标阶梯搭就的。《福布斯》世界富豪、日籍韩裔富豪孙正义 19 岁的时候曾做过一个 50 年生涯规划：二十多岁时，要向所投身的行业，宣布自己的存在；三十多岁时，要有 1 亿美元的种子资金，足够做一件大事情；四十多岁时，要选一个非常重要的行业，然后把重点都放在这个行业上，并在这个行业中取得第一，公司拥有 10 亿美元以上的资产用于投资，整个集团拥有 1000 家以上的公司；50 岁时，完成自己的事业，公司营业额超过 100 亿美元；60 岁时，把事业传给下一代，自己回归家庭，颐养天年。

现在看来，孙正义正在逐步实现着他的计划，从一个弹子房小老板的儿子，到今天闻名世界的大富豪，孙正义只用了短短的十几年。

要使目标能够实现，就必须将目标分解量化为具体的行动计划，使自己知道不同阶段应该做什么，使目标有了现实的行动基础。这一点可以采用“逆推法”。先根据总目标实现的条件，将人生总目标分解为几个 5 ~ 10 年的



长期目标，再根据长期目标的实现条件，将其分解为若干个2~3年的中期目标，再继续将其分解为若干6个月至1年的短期目标，进而将每一个短期目标分解成月目标，月目标量化分解为若干个周目标，周目标变成若干个日目标，最后，就是逐一行动。

### 成功锦囊

你想追求大的成功，就要学会把大目标分割成一个个小目标，然后朝着最容易实现的那个目标先努力。有了这样的规划，你在成功的道路上就可以少走很多弯路。



## 修正目标，完善行动过程

没有谁的成功之路是一帆风顺的，那些看似“平坦”的成功大道，其实是不断修正的结果。要动脑筋填平路上的沟沟坎坎，放弃那些花里胡哨的诱惑，才能尽快通向成功的终点。

从甲地到乙地有无数条路，你怎么走？当然选择最短、最省时省力的。几何学里讲两点



之间直线最短，就是个路径问题。确定了自己的奋斗目标之后，要在现实情况和目标之间寻找一条最简洁的路。对于那些弯路、岔路、歧路，都要用你的慧心和慧眼加以识别，不断修正，才能找到通往成功的最佳途径。

德国有个叫亨利·谢里曼的商人，幼年时期深深迷恋《荷马史诗》，并暗下决心投身考古研究。但是谢里曼很清楚，进行考古发掘和研究需要很多钱，而自己家境十分贫寒，没办法去实现这个宏愿。于是，从12岁起，谢里曼就自己挣钱谋生，先后做过学徒、售货员、见习水手、银行信差，后来在俄罗斯开了一家商务办事处。表面看起来，谢里曼离考古的目标渐行渐远，实际上，他只不过是通过对经商来为自己积累考古所需的资金。短期内，他是以“钱”为目标，但长远看来，则是为考古作准备。

多年以后，谢里曼终于在经营俄国的石油业中积攒了一大笔钱，当人们以为他会大大享受一番时，他却放弃了有利可图的商业，把全部时间和钱财都花在追求儿时的理想上去了。1870年，他开始在特洛伊挖掘。几年时间，他先后挖掘出9座城市，并最终挖到了迈锡