



成败的分寸之间 习惯决定一切

博尔管理

决定成败的 49个习惯

李志敏 ◎ 编著

R 49 HABITS
Related
to success and failure



坚持一个行动，你会养成一个习惯；坚持一个习惯，你会养成一个个性，坚持一个个性，决定你一生的命运。



(美) 彼德·里奇

中国商业出版社

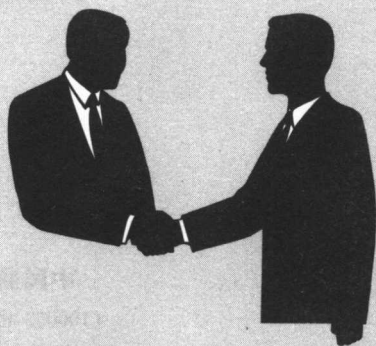


成败的分寸之间 习惯决定一切

决定成败的 49个习惯

李志敏 ◎ 编著

R 49 HABITS
Related
to success and failure



坚持一个行动，你会养成一个习惯；坚持一个习惯，你会养成一个个性，坚持一个个性，决定你一生的命运。

(美) 彼德·里奇

中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

决定成败的 49 个习惯/李志敏编著. —北京:中国商业出版社, 2005. 3

ISBN 7 - 5044 - 5349 - 8

I . 决… II . 李… III . 成功心理学 - 通俗读物
IV . B848.4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 024756 号

责任编辑 常勇

中国商业出版社出版发行

(100053 北京广安门内报国寺 1 号)

新华书店总店北京发行所经销

中国电影出版社印刷厂印刷

2005 年 5 月第 1 版 2005 年 5 月第 1 次印刷

787 × 1092 毫米 16 开 9 印张 143 千字

定价:26.80 元

* * * * *

(如有印装质量问题可更换)

版权所有 翻印必究

目 录

1 我要那样做	(1)
2 一次只打开一个抽屉	(4)
3 没必要钻牛角尖	(8)
4 和老板齐步走	(11)
5 选对池塘才能钓到大鱼	(14)
6 职场沉默不是金	(18)
7 该出手时就出手	(23)
8 登上老板的“梯子”	(25)
9 学会如何与“猫”过招	(29)
10 OFFICE 中秀出自我	(33)
11 把老板当成客户	(37)
12 管理好你的老板	(40)
13 没有卑微的工作,只有卑微的态度	(43)
14 走一步就踏出一个脚印	(46)
15 自动自发地工作	(49)
16 天道酬勤	(51)
17 热忱是藏在每个人内心深处的神	(53)
18 成功的根本所在就是做好自己的工作	(55)
19 不能让自己打折	(58)
20 和老板同乘一条船	(60)
21 不要被曾经的链子拴住	(63)

22 向同事要智慧	(66)
23 用最重要的时间做最重要的事	(68)
24 保持良好的工作形象	(71)
25 懒惰是万恶之源	(73)
26 自作聪明是最大的愚蠢	(76)
27 不推卸自己的责任	(79)
28 凡事要思考	(82)
29 不让借口成为你成功路上的绊脚石	(84)
30 言语的胜利是空洞的	(87)
31 张扬是能力的卖点	(90)
32 做自己擅长的事	(93)
33 学会自我推销	(96)
34 提高你的兴趣指数	(99)
35 希望别人怎样对待你,就应该怎样对待别人.....	(101)
36 成功从来都属于有准备的人	(104)
37 创造而不是寻找	(107)
38 把机会拽到自己的身边	(109)
39 错过之后就是懊悔	(112)
40 困难附带着等值的成功种子	(114)
41 人不能两次走进同一条死胡同	(117)
42 跌倒了,也要抓一把沙子.....	(120)
43 放弃比失败更可怕	(122)
44 只要坚持就会有好结果	(124)
45 千万不要报复,宽容才是最好的.....	(127)
46 给自己来点掌声	(130)
47 浮躁愤怒于事无补	(133)
48 寻找心灵的平静	(135)
49 从失去中收获	(138)

1

我要那样做

目标是一种目的，一种意向，是一个引导人们不断奋斗的梦。目标不是模糊的意念：“我希望我能”，而是一种清晰的信念：“我要那样做。”

生活中有两类人：一种是非常清楚自己该做什么的人，另一种是糊里糊涂不知怎样打发日子的人。在现实中，有很多的人都属于后面一种人。他们心中没有明确的目标，虽胸怀不满、努力奋争，但最终仍是一事无成。

成功的道路是由目标铺成的。每个人要想成功，要做的第一件事情就是为自己设立一个明确的目标。

有了目标，人生就变得充满意义，一切似乎清晰、明朗地摆在你的面前。什么是应当去做的，什么是不应当去做的，为什么而做，为谁而做，所有的要素都是那么明显而清晰。

很多人早已步入职场，但仍然挫折不断，没有任何进展，工作还是那个工作，职位还是那个职位，原因就在于许多员工没有确立一个发展、提

升自己的工作目标。

确立自己的工作目标对于个人的职业发展到底有何影响?我们不妨来看一看下面的实验:

组织 A、B、C 三组人分别向二十里以外的三个村子前进:

A 组不知道村庄的名字,也不知道路程有多远,只是跟着向导走。刚走三四公里就有人抱怨,走了将近一半时有人便坐在路边不愿走了。

B 组的人知道村庄的名字和路程,但路边没有里程碑,他们只能凭经验估计行程、时间。走了一段路后,有经验的人说:“我们大概已经走了一半的路程。”于是大家又接着向前走。当他们走到全程的五分之四时,大家情绪便很低落,觉得疲惫不堪,而路程似乎还很漫长。

C 组人不仅知道村庄的名字、路程,而且公路上每两公里就有一块里程碑,人们边走边看里程碑,大家边走边聊,行程中他们用歌声来消除疲劳,情绪一直很高涨,很快他们就到达了村庄。

同样,职业生涯和实验中的行程一样需要目标,没有目标便会失去方向。

对于一个不甘于平凡的普通员工来说,目标的重要性无论怎样强调都不过分。有了目标,哪怕你只是一名清洁工、文员,你也会充满朝气,因为你知道,这只不过是走向自己目标的一步阶梯而已。可以说,优秀员工与一般员工的最根本区别就在于有无目标。

没有目标,一切的辛苦将得不到回报。整天忙忙碌碌却什么事也没做好;承担压力但毫无成果;问题丛生而无从解决;认识的人很多,但均无深交;有多种计划在进行但成效不彰;希望尽速达到目的却始终在原地打转。工作和生活都失去意义,所有的努力都属徒劳。

当我们研究那些出类拔萃的人物时,会发现,他们每一个人都各有一套明确的目标,都已订出达到目标的计划,并且花费最大的心思和付出最大的努力来实现他们的目标。

德国法兰克福的钳工汉斯·季默,从小便迷上音乐,他的心中自然就有这样一张“人生指南针”——当音乐大师,尽管买不起昂贵的钢琴就自己用纸板制作模拟黑白键盘,但他练贝多芬的《命运交响曲》时竟把十

指磨出了老茧。后来，他用作曲挣来的稿费买了架“老爷”钢琴，有了钢琴的他如虎添翼，并最终成为好莱坞电影音乐的主创人员。

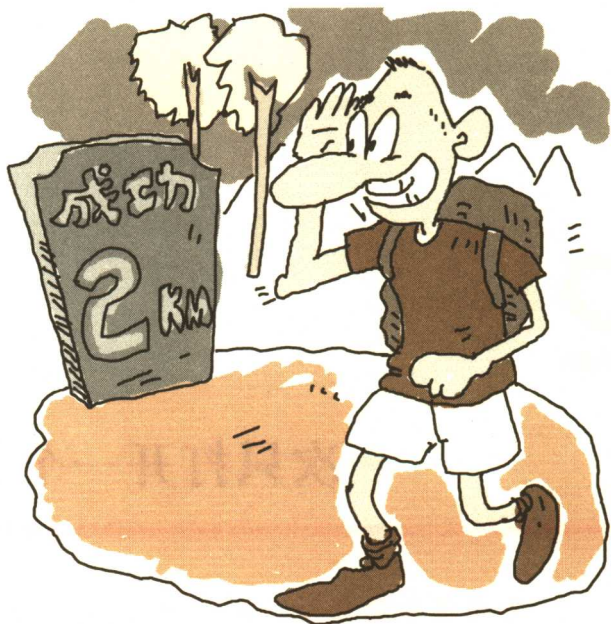
他作曲时走火入魔，时常忘了与恋人的约会，以致于许多人都骂他是“音乐白痴”、“神经病”。有一次，他煮面，边煮边用粉笔在地板上写曲子，结果是面条煮成了粥。妻子对他很客气，不急不怒，只是罚他把糊粥全部喝掉，剩一口就“离婚”。

不论走路或乘地铁，他总忘不了在本子上记下即兴的乐句，当作创作新曲的素材。有时他从梦中醒来，打着手电筒写曲子。

终于在第67届奥斯卡颁奖大会上，汉斯·季默以闻名于世的动画片《狮子王》荣获最佳音乐奖。

美国著名管理学家卡莱尔说，“每位员工——特别是那些渴望从主动到卓越的员工，应当这样想：即使是最弱小的生命，一旦把全部精力集中到一个工作目标上也会有所成就；而最强大的生命如果把精力分散开来，最后也将一事无成。”

如果你目前还只是一名普通的员工，身处一个普通的工作岗位，正在从事一项普通的工作，不要紧，确定一个可以为之奋斗的目标，你的职业生涯同样会充满希望。



2

一次只打开一个抽屉

学会集中注意力，针对工作目标用心去做。把你需要做的事想像成是一大排抽屉中的一个小抽屉。你的工作只是一次拉开一个抽屉，令人满意地完成抽屉内的工作，然后将抽屉推回去。不要总想着所有的抽屉，而要将精力集中于你已经打开的那个抽屉。

每一位员工都想不断地提升自己，从而达到更高的成功程度。那么，自我提升的最好的方法之一就是跟着自己的工作目标前进。

工作目标犹如一盏阿拉丁神灯，它能帮助我们提升自己的愿望，但是常常有人说：“我的麻烦出在没有工作目标。”他的话表明了他不明白工作目标的真实含义，实际上逃避痛苦走向工作快乐就是我们人生的目的。因此，每个人要有工作目标，问题是此目标是否让我们付诸行动。

但同时，我们应牢记：有什么样的工作目标就会有怎样的人生，工作目标对于我们人生就好像播下的种子。因此，如果我们盼望充分发挥潜能，那么就要制订一个宏伟的工作目标。

我们不妨一起来看一下富兰克林·罗斯福是如何实现自己的“工作目标”的。

八岁的富兰克林·罗斯福是一个脆弱胆小的男孩，脸上总是显露着惊惧的表情。他呼吸就像喘气一样，在学校里，如果喊他起来背诵课文，他就会两腿发软，颤抖不已！回答得含混不清，然后就颓丧地坐下来，脸色难看极了。

但是，他从小心中却有一个伟大的梦想——一定要成为伟大的人。这就是他所谓的“工作目标”。

有这一目标，他最后终于摆脱了消极心理的影响，他的缺陷促使他更加努力地奋斗，他并没有因为同伴对他的嘲笑而失去勇气。

他把喘气的习惯变成了一种坚定的嘶声，他用坚强的意志，咬紧自己的牙床使嘴唇不颤抖而克服恐惧。就是凭着这种精神，凭着对自己未来的心理暗示，保持积极的心态，不断努力奋斗，罗斯福最后终于当上了美国总统。



假如罗斯福只是看到自己身体的缺陷,不去订立目标,那么,他就可能一生不会有什么作为。

罗斯福成功的主要因素在于他有明确的奋斗目标,想成为伟大的人物,使他激发起了积极的心态,并朝着这一伟大的目标前进,最终实现了自己的梦想,改变了自己的命运。

有一位叫罗伯特的美国人,是一位拥有出色业绩的推销员,他一直都希望能跻身于最高业绩的行列中。但是一开始这只不过是他的一个愿望,从没真正去争取过。直到五年后的一天,他突然想起了一句话:“如果让目标更加明确,就会有实现的一天。”

他当晚就开始设定自己希望的总业绩,然后再逐渐增加,这里提高5%,那里提高10%,结果顾客却增加了20%,甚至更高,这激发了罗伯特的热情。从此,他不论什么状况,每个交易,都会设立一个明确的数字作为目标,并在二三个月内完成。

罗伯特说:“我觉得,目标越是明确越感到自己对达成目标有股强烈的自信与决心。”他的计划里包括:地位、收入、能力,他把所有的访问都准备得充分完善,相关的业界知识加之多方面的努力积累,终于在第一年的年终,使自己的业绩创造了空前的记录,以后的效果更佳。

一旦一个员工拥有了动人的工作目标,再增加一定能成功的信心,也就是已经成功了一半。但是要想获得另一半的成功,尚需付出坚持不懈、锲而不舍的努力,把全部的注意力集中于工作目标之上,直到你实现工作目标为止。

一个人的精力是有限的,把精力分散在几件事情上不是明智的选择。

一些不同领域成功人士的经历对普通员工如何实现自己的目标会有一些有益的启示:李斯特在听过一次演说后,内心充满了成为一名伟大律师的欲望,他把一切心力专注于这项目标,结果成为美国最出色的律师之一。

伊斯特曼致力于生产柯达相机,这为他赚进了数不清的金钱,也为无数人带来了无比的乐趣。



海伦·凯勒专注于学习说话,因此,尽管她又聋、又哑,而且又瞎,但她还是实现了她的这个目标。

可以看出,所有出类拔萃的人物,都把某一个明确而特殊的目标当作他们努力的主要推动力。

每位员工都有让自己出色的欲望,那么,集中所有的精力和心态去坚持不懈地追求一种值得追求的事业,放弃其他无关的事情,你绝不可能失败。

优秀的员工是那些全力以赴、锲而不舍提升自己的人,他们一锤又一锤地敲打着同一个地方,直到实现自己的愿望。我们这个时代的成功者是那些在自己的领域无所不知,对自己的目标坚定不移,做事专心致志、精益求精的人。“泛而杂”在职业生活中是一个致命的弱点。

在职场的激烈竞争中,如果你能向一个目标集中注意力,便会很快做出成绩,脱颖而出的机会将大大增加。

3

没必要钻牛角尖

工作目标的调整,实际上是一种动态调整,是随机转移。当发现自己原来确定的工作目标与自己的条件及外在因素不相适合,那就要改弦易辙,另择他径,硬钻牛角尖是不可取的。

工作目标,是一个员工未来工作生活的蓝图。它可以指引员工的工作习惯——你的工作立即由杂乱无章变得井井有条。有了目标做导向,会发现哪些事与你的工作目标毫不相干,甚至会干扰你工作目标的实现,相信你会毫不犹豫的将它舍弃。

选定适合的工作目标不是件容易的事情,往往需要经过多次调整才能找到适合自己前进的方向。选择适合的目标十分重要,适合的目标能推动我们快速走向成功;不合适的目标,如果固执地去坚持,会导致南辕北辙,离我们的目的地越来越远。

在职业生涯中,对于自己确定的目标,应把握好坚持与放弃的分寸。

工作目标的调整,实际上是一种动态调整,是随机转移。当发现自己



原来确定的工作目标与自己的条件及外在因素不相适合,那就要改弦易辙,另择他径。工作目标的调整主要有以下几个形式:

第一,主攻方向的调整。

如果原定工作目标与自己的性格、才能、兴趣明显相悖,这样,目标实现的概率趋向为零。这就需要适时对目标作横向调整。要及时捕捉新的信息,确定新的、更易成功的主攻目标。

扬长避短是确定工作目标、选择职业的重要方法。在人类历史上,大量人才成败的经历证明,人们可以在某一方面具有良好的天赋和能力,但不可能有多方面的强项。

因此,每个人也应根据当下形势的变化,根据自身的特点,适时调整不适合的工作目标。

实际上,制定一个适当的工作目标,就等于达到了工作目标的一部分。工作目标一旦定好了,成功就会容易得多。所以,人人都要学会调整工作目标。

第二,寻找工作目标的动机。

制定成功的工作目标以前,必须明了到达此目标的动机。这是因为实现人生目标,尤其是成功的目标,需要强大的、永不枯竭的动力。而要有这种动力,就要先有正确的动机,即要明了“为什么要这么做”。动机让人在艰难的时刻保持坚定的意志,让人的内心燃烧“肯定”的火焰,从而“否定”外在的各种障碍。

第三,工作目标要符合自己的价值观。

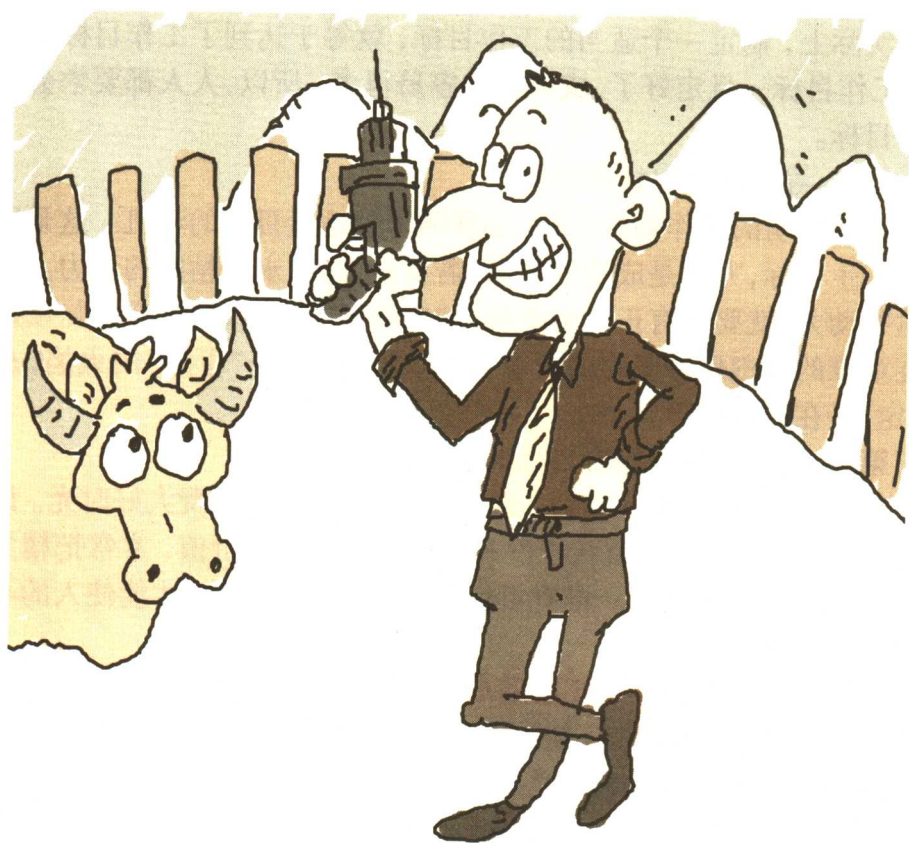
俗话说得好,人怕入错行。选错了目标的人,会浪费大好时光。许多人偏离了生活的正路,就在于没有弄清他们的人生价值,常常把精力消耗在毫无意义的事情上。惟有目标和价值观完全相符,才能使人的心灵得到欣慰和满足。

如果一个人希望作出不凡的成就,只有一个办法,那就是按照自己的价值观确定工作目标。一切正确的决定,都植根于清楚的价值观。成功的工作目标是价值观的灿烂之果。

因此,每位员工在确立目标时,应审慎分析,充分考虑。认为目标切



实可行,具备成功的可能性,就矢志不渝地瞄准这一个目标去坚持,并且不论遇到多大困难都要义无反顾、坚持到底,必定能成功;另外,意识到目标不正确,为了使目标更有意义,更切实际,更有可能实现,应及时调整工作目标。



4

和老板齐步走

时刻和老板保持一致，将个人的目标置于老板的目标之中，把老板的目标当成自己的目标，并帮助老板解决工作中遇到的难题，无论在哪里都会得到老板的偏爱，成为令人羡慕的成功人士。

作为员工应该清楚，个人的成功是建立在团队成功的基础上的，没有企业的快速增长和高额利润，你不可能得到所期望的回报。每个人必须认识到只有企业成功了，老板的目标达到了，员工的目标才能得以实现，因此，要想在工作中赢得老板的青睐，很快得到提升，最为有效的做法，就是努力追随老板的目标。

从某种意义上说，老板的目标与个人的目标是相辅相成，缺一不可的。

正因如此，现在许多公司在招聘员工时，个人品行成了最主要的评价标准之一。因为，如果一个人真诚负责地为老板工作，时刻站在老板的立场上，为老板着想、为企业着想、为老板的目标努力，那么，这个企业

一定会有所发展,老板也必然会重用你的。

对于老板而言,公司的发展需要员工的努力;对于员工来说,需要的是职位的升迁和丰厚的报酬,这两者是统一的。

老板需要忠诚和有能力的员工,业务才能进行,目标才能达到;员工必须依赖一个平台才能发挥自己的聪明才智。

作为一名员工,你应该认识到员工与老板之间统一的一面。为老板的目标去努力,常常也是在为自己的目标而努力,有了这样的心态,消除了对老板的敌意,工作起来就会更努力。这样,你必然能够促进自身的发展。

因此,每位员工在工作中的使命就是帮助你的老板实现他的现实目标。但是,这些目标究竟是什么呢?这就需要我们来挖掘老板的目标。

汤姆是一家木材公司的销售代表,对自己的销售纪录引以为豪。曾有几回,他向他的老板大卫解释说,他如何努力工作,劝说一位家具制造商向公司订货。可是,大卫只是点点头,淡淡地表示赞同。

最后,汤姆鼓起勇气,“我们的业务是销售木材,不是吗?”他问道,“难道您不喜欢我的客户?”

大卫和他的态度一样,直视着他,他答道:“汤姆,你把精力放在一个小小的家具商身上,可他耗费了我们太大的精力。请把注意力盯在一次可订大宗货物的大客户身上!”

汤姆听完之后,把手中较小的客户交给一位经纪人。虽然他只收到少量的佣金,但更重要的是:他正在努力实现他的目标——找到大的客户。

人们在追求自己的工作目标时,很容易忘却最初的原因:老板认为你能为他的成功尽心尽力,做出贡献。许多职场人员验证了这一法则的价值所在。

凯特是一位负责家用电器连锁店的主管,她和她的老板都认为:如果扩大连锁店的经营规模,生意便可扩大一些。但老板还是有些犹疑不定,因为老板还难以确定经营管理的前景,即规模扩大能否带来适当的回报。在一次地区销售会上,凯特兴奋地说:“工作开展得不错,连锁店生