

要成就自己

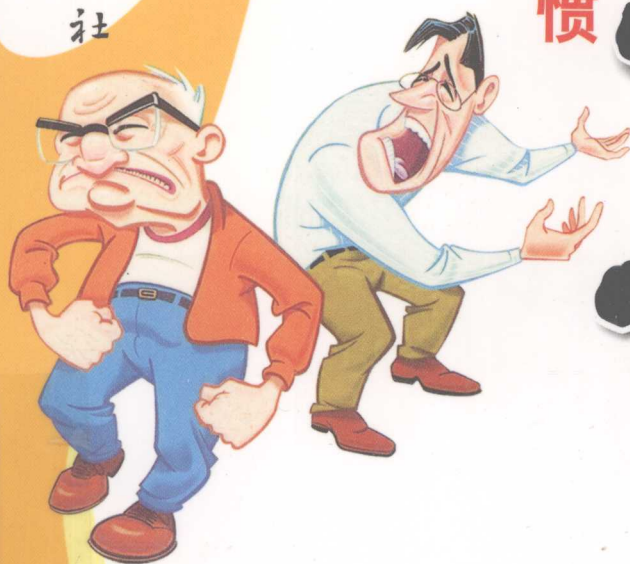
冰洁◎编著

先培养

习惯

做人做事要养成的82个好习惯

习惯，若不是最好的仆人，就会是最坏的主人。——莎士比亚
『少小若无性，习惯成自然』。习惯是重复的结果，并根据自然法则养成的，因此，成功是从好习惯开始的。



YaoChengJiuZiJi
XianPeiYangXiGuan

中国华侨出版社

要成就自己

冰洁◎编著

先培养

习惯

做人做事要养成的82个好习惯

习惯，若不是最好的仆人，就会是最坏的主人。——莎士比亚

『少小若无性，习惯成自然』。习惯是重复的结果，并根据自然法则养成的，因此，成功是从好习惯开始的。

YaoChengJiuZiJi
XianPeiYangXiGuan

中國華僑出版社



图书在版编目(CIP)数据

要成就自己先培养习惯 / 冰洁编著. - 北京: 中国华侨出版社, 2008. 9

ISBN 978-7-80222-715-6

I. 要… II. 冰… 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 (2008) 第 134490 号

●要成就自己先培养习惯

著 者 / 冰 洁

责任编辑 / 文 蕾

装帧设计 / 添翼图文设计室

经 销 / 全国新华书店

开 本 / 700×1000 毫米 1/16 开 印张 / 19 字数 190 千字

印 刷 / 北京银祥福利印刷厂

版 次 / 2009 年 1 月第 1 版 2009 年 1 月第 1 次印刷

印 数 / 5000 册

书 号 / ISBN 978-7-80222-715-6

定 价 / 29.80 元

中国华侨出版社 北京市安定路 2 号院 3 号楼 邮编: 100029

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

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，洒扫庭院”，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杯；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，有的人则刚刚答应得极好，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、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，它就是你的“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，母子俩如约来到。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，在女性和孩子中间已不罕见；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

目 录

第一章 由表及里,做个礼貌体面的人

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。所以要养成注重仪表的良好习惯。

- 1、把好第一关,第一印象很重要 /003
- 2、注重仪表,别让仪表丢分 /005
- 3、知晓着装礼仪,展现个人品位 /007
- 4、举手投足,尽显端庄稳重 /010
- 5、称呼恰当,拉近距离 /014
- 6、说话时看着对方的眼睛 /016
- 7、真诚付出,微笑待人 /017
- 8、礼貌谦让,社会和谐 /020
- 9、多读书,做个有思想的人 /023
- 10、不断充实自己,提高修养 /025

第二章

调整心态,心态决定一切

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,顺心愉快 /029
- 2、知足常乐,平和心态 /031
- 3、遇到打击要振作,自轻自贱难出头 /034
- 4、改掉自私自利的习惯 /038
- 5、多鞭策自己,少妒嫉别人 /041
- 6、珍惜所有,勿贪婪 /042
- 7、自卑毁掉一切,自信成就一生 /044
- 8、乐观是幸福生活的源泉 /047
- 9、别看不起小事,小事是大事的起点 /050
- 10、避免唠叨,从容豁达 /053
- 11、勤勉踏实,一步一个脚印 /055

第三章

谨慎说话,把握好说话的尺度和方式

要养成谨慎说话的习惯,因为说话习惯的好坏,常常关系到一个人的成败,要想成就自己就必须注意到这个问题。在生活中、工作中把握好自已的说话尺度和说话方式。

- 1、说好第一句话 /061
- 2、让寒暄恰到好处 /064
- 3、寻找安全话题 /066
- 4、话要三思而后说 /069
- 5、话不要说得太满 /072
- 6、多说谦辞敬语 /075

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。

- 7、犹豫难出效率 /107
- 8、磨刀不误砍柴工 /109
- 9、绝不让自己拖整个部门的后腿 /111

第五章

诚实守信,是做人不倒的招牌

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、以真诚待人 /115
- 2、一诺千金,说一不二 /118
- 3、重情守信,赢得人心 /120
- 4、真诚对人,酌情对事 /123
- 5、信用是人的最大资本 /127
- 6、诚实守信,言出必行 /129
- 7、出尔反尔,遭人不齿 /133
- 8、为人厚道吃得开 /137
- 9、好名声是立足的根本 /141
- 10、以诚信处世,做德行之人 /143
- 11、以讲信誉奠定成功基业 /149

第六章

勤于思考,盲目行动易吃亏

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 /155
- 2、该舍弃就舍弃,不要犹豫 /157
- 3、发挥想象力,成就大事业 /159
- 4、遇事多动脑 /163
- 5、让自己的脑子“动”起来 /166
- 6、善于思考,更善于谋局 /169
- 7、认真思索,后下结论 /172
- 8、想好再做,免得事后后悔 /174
- 9、明确目标,付出行动 /176
- 10、想问题要透彻,避免管中窥豹 /179
- 11、有远虑才不会有近忧 /182

第七章

善于创新,拓展更多的成功空间

从古至今,创新都是成大事业者亘古不变的话题,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

意识,因为他们知道一个企业只有创新才能有发展,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 /187
- 2、大胆创新,走别人没走过的路 /191
- 3、标新立异,做别人不能做的事 /193
- 4、转换思路,才有出路 /196
- 5、做事不要过于死板 /199
- 6、别出心裁,会有意外收获 /201
- 7、创新是成大事的最佳武器 /203
- 8、从反面着手,多角度尝试 /205
- 9、创新的捷径来源于学习 /207
- 10、墨守成规,难有出路 /209
- 11、按部就班,遗害自己 /211

第八章

积极行动,不做“白日梦”

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 /215
- 2、少做“白日梦”，脚踏实地做事 /217
- 3、抓住机会就要及时行动 /221
- 4、只有行动才能抓住机会 /223
- 5、有纲领更要有行动 /225
- 6、果断决策，敢于行动 /227
- 7、实干才能脱颖而出 /229
- 8、想法永远抵不过行动 /231
- 9、只说不做，机会不会眷顾你 /234
- 10、说一尺不如行一寸 /237

第九章

独立自主，求人不如求己

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，自己才是最可靠的、最值得信赖的。

- 1、自立才能自强 /241
- 2、去除依赖心理，改掉依赖习惯 /244
- 3、依靠自己，坚持己见 /246
- 4、天助自助者，自主靠自己 /248

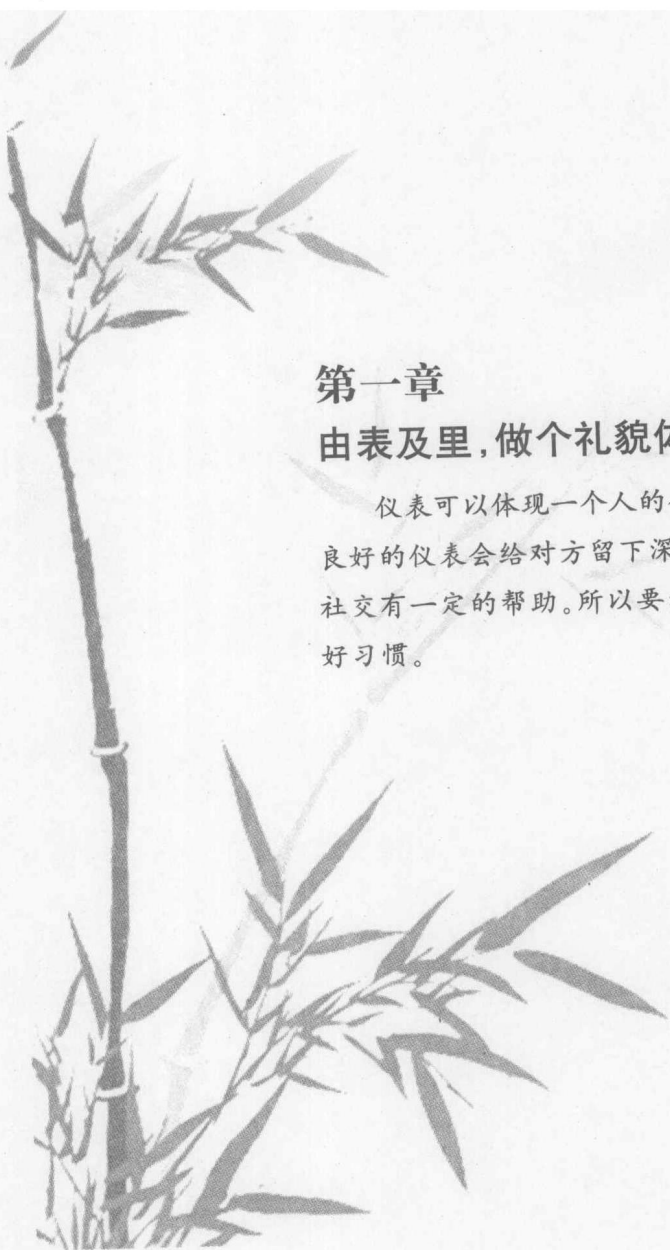
- 5、坚守信仰，“造就”自己 /250
- 6、做事有主见，做人有远见 /252
- 7、独立是一种考验，成绩是一种检验 /255
- 8、靠自己立身 /257
- 9、路要靠自己走 /258

第十章

随时提醒自己，避免犯同样的错误

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 /263
- 2、谦虚一点点，进步一大截 /266
- 3、经常自我反省，时刻保持清醒 /268
- 4、持之以恒，不轻言放弃 /271
- 5、正视挫折困难，看到事物优点 /273
- 6、知错就改，为时不晚 /277
- 7、不可随便挥霍，财富在于积累 /280
- 8、别太固执，多听人劝 /284
- 9、指责他人不如检讨自己 /286
- 10、敢于直面自己的缺点 /288



第一章

由表及里,做个礼貌体面的人

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。所以要养成注重仪表的好习惯。

1、把好第一关，第一印象很重要

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事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，无疑能给人留下难以磨灭的印象。

(3) 利索能干

在初次见面的时候，如果一个人在言行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多信心。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，在初次见面中穿着服饰、言谈举止也是需要注意的地方。穿着打扮大方自然，言行举止礼貌得体，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