

激扬人生励志经典

高效能人士 的习惯 全集

吕晓滨 主编

坏的习惯让人因循守旧、不思进取；
好的习惯让人受益终生、走向成功。

线装书局

激扬人生励志经典

高效能人士 的习惯 全集

吕晓滨 主编

线装书局

B842.6/201

图书在版编目(CIP)数据

高效能人士的习惯全集/吕晓滨主编. —北京:

线装书局, 2011. 3

(激扬人生励志经典)

ISBN 978-7-5120-0308-8

I. ①高… II. ①吕… III. ①成功心理学—通俗读物

IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 004508 号

高效能人士的习惯全集

主 编: 吕晓滨

责任编辑: 赵安民 孙嘉镇

排 版: 腾飞文化

出版发行: 线装书局

地 址: 北京市鼓楼西大街 41 号(100009)

电 话: 010-64045283 64041012

网 址: www.xzhbc.com

经 销: 新华书店

印 刷: 北京市通州富达印刷厂

开 本: 787mm×1092mm 1/10

印 张: 40

字 数: 825 千字

版 次: 2011 年 3 月第 1 版 2011 年 5 月第 1 次印刷

定 价: 735.00 元(全 15 册)



在纷繁复杂的社会大家庭中，每个人都扮演着不同的角色，发挥着不同的作用，有的是大树，有的是小草；有的是泰山，有的是尘埃；有的是太阳，有的是星辰……人人都应正确理解生命辉煌的真正内涵，创造一份属于自己的独特辉煌，给人生多一份绚丽，多一份精彩！

那么如何培养自己的能力和修养，如何学会利用时间，如何抓住成功的机遇，如何选择适合的职业，如何才能走向成功？我们每个人只有不断努力塑造自我，让自己的思维、智慧、知识、技能日益充盈丰满，综合素质日臻完善，思想更加成熟，行为更加理性，不断否定自我并超越自我。并且无论什么时候，都不要对生活失去信心，不要让别人摧毁你的信心。只要有信心，任何艰难险阻都不会成为你前进路上的绊脚石！

在向成功迈进时，你也许会迷茫，看不清前方的道路，这时千万不要犹豫，不要觉得自己可能会错过什么，因为当你犹豫的时候，不仅手边的事情做不好，后面的事情也会被耽误，最终只会一事无成。有道是：双鸟在林，不如一鸟在手。认真做好一件事情比想做好两件事情可贵得多。因此，人生要合理确定奋斗目标，要脚踏实地一步一

步向前走，做行动的巨人。每条道路都可以走出属于它的风景，做什么不重要，重要的是怎么做。要做到别人没有做到的事情，这样才能站稳脚跟，获得成功的资本。

在社会生活中，每个人都有自己的思想和追求，我们只有尊重他人的存在，跳出以自我为中心的桎梏，给自己定好位，才能在激扬人生的道路上与自己思想融合，与他人融合，与社会融合，少走一些弯路，少一些挫折，在天空中划出一道属于自己的生命彩虹。

书中的每一页都洋溢着激情，充满着催人奋进的精神。它们将教会你如何理解和热爱生活，并创造自己独特的生活。

成功不必刻意寻求，全方位自我提高，超越自己就是进步！



目录

第一章 做人习惯：高贵的品质是一种本能

人人都应该为自己的生命负责，为自己开创有利的环境，而不是坐等好运或厄运的降临。真正有效的策略应从自身能控制的方面着手，也就是先改进自己的缺失，然后再去要求别人。高贵的品质是一种本能，有品质才能讲质量，所以要时刻养成良好的做人习惯。

1. 让诚信成为一种习惯	14
2. 克制自己的欲望	17
3. 时刻自我反省	19
4. 时刻不忘记自律	21
5. 培养独立自主的意识	22
6. 好习惯是一种高贵的品质	24
7. 为别人提供有益的服务	27
8. 把注意力放在共同点上	28
9. 聪明难，糊涂更难	29
10. 别让谎言毁了你	31
11. 人非圣贤，孰能无过	32
12. 用称赞赢得回报	35
13. 好习惯，好品质	37
14. 做个有教养的人	39
15. 信用是做人的资本	40

16. 提高对自身的要求	42
17. 凡事从自身做起	44
18. 做人要宽容大度	46
19. 做人要懂得善待别人	48
20. 居安思危,常思进取	50
21. 培养自己高尚的品格	52
22. 做人一定要有时间观念	53
23. 追求自己的人生	54
24. 勤奋是一种习惯	57
25. 以诚待人赢人心	59

第二章 说话习惯:语言是避免是非的根源

一个人在社会交往中,说话是不可避免的。但说话却是大有学问的。俗话说,到什么山唱什么歌。当你开口说话时,切忌心直口快。首先要弄清说话的对象,根据对方的实际情况,比如年龄、身份、地位、文化修养、性格等,去选择说话的语气、内容。不能不问青红皂白,想怎么说就怎么说。这只会引起别人的反感。

1. 抓住对方的兴趣点	62
2. 改变固执己见的谈话习惯	64
3. 说话要讲究正确的态度	67
4. 金口才者得天下	69
5. 做一只微笑的刺猬	70
6. 谈吐优雅方显翩翩风度	73
7. 用言行提升自己的魅力指数	76
8. 语言是一门艺术	77
9. 自我矫正不良发音	79
10. 第一句话很关键	82
11. 改变重复讲话的坏习惯	84
12. 礼貌用语不可或缺	86
13. 好口才好人生	88
14. 养成擅长说话的习惯	90
15. 说出第一句话	92
16. 改变不会拒绝他人的习惯	93
17. 将赞美的语言长挂在嘴边	96
18. 善于制造愉快的谈话气氛	97
19. 培养说话自信的习惯	99





20. 受人欢迎的说话态度	101
21. 说话要因人而异	102
22. 察言观色	105
23. 好习惯从倾听开始	108
24. 有话“好好说”	110

第三章 社交习惯:改变僵化的交往模式

第一印象的好坏,取决于两人见面时的第一感觉,在这第一感觉中,表情是决定彼此印象好坏的最大因素。一个懂得运用感情的人就比较容易和别人建立社会关系。但是这些并不是最主要的因素,人际关系的建立需要运用大脑来创造,而且创造良好的人际关系应该成为一个渴望成功的人的一种必备的能力。

1. 举止大方,行为适度	114
2. 慎言承诺	116
3. 精心设计你的名片	117
4. 距离产生美	118
5. 改变拓展人际关系的社交习惯	120
6. 交际开端	123
7. 请记住对方的名字	124
8. 社交要主动	126
9. 建立自己的人脉圈	129
10. 避免人际交往的误区	131
11. 人际交往中的跷跷板	132
12. 在人际交往中能给人好感	135
13. 注意给别人留有余地	136
14. 改变不懂礼仪的坏习惯	139
15. 交际避免忸怩的姿态	141
16. 让三分风平浪静	143
17. 人际交往的心理障碍	144
18. 受人欢迎要讲原则	146
19. 改变不善于表达的社交习惯	148
20. 学会掌控自己的情绪	150
21. 不要人云亦云	151
22. 与人交往是一种天性	154
23. 拉近彼此的距离	156
24. 收获人格的魅力	159

25. 创造人际关系	161
26. 读懂他人的心理	162

第四章 做事习惯:打破常规,争取主动

在日常的工作、学习和生活中往往会形成一种处世方法,养成一种习以为常的做事习惯,总是习惯性地不加思考地按常规去做一些事情。但是任何事情都不是一成不变的,同样的事情在不同的时候往往会呈现出不同的状态。所以,在面对这样的问题时要勇敢打破常规、争取主动。

1. 做事要果断	166
2. 细节的威力	168
3. 积极主动是个好习惯	169
4. 改变脱离实际的做事习惯	171
5. 发挥你的创造力	173
6. 改变人生的指南针	175
7. 与成功者为伍	177
8. 眼前事不容忽视	178
9. 独辟蹊径才能创造出伟大的业绩	180
10. 打破常规,争取主动	181
11. 做事要从容	182
12. 脚踏实地,点滴积累	183
13. 成功离不开创新	185
14. 在自己的舞台上挥舞	187
15. 任何时候都放远目光	188
16. 做事尽心尽力	190
17. 改变囿于经验的做事习惯	191
18. 一只手抓不住两只鳖	194
19. 人往高处走	195
20. 见缝插针	198
21. 永远跑在时间前面	199
22. 一次只做一件事	201
23. 改变缺乏主见的做事习惯	203
24. 懒惰者不能成大事	206
25. 机会眷顾有准备的人	208
26. 不流失任何创意	210
27. 做你应该做的事	211
28. 全神贯注于一件事	213





第五章 心态习惯:抓住掌控人生的筹码

你不知道明天将要发生什么以及结果是好是坏,所以不必为明天和结果担心,纵使今天正处在磨难之中,也要该做什么就做什么,只要认定了目标,就不要犹豫。当事情过去后,结果好,就高兴;不好,也不必悲伤,因为过去了就过去了,你也无法挽回,只有把眼看向明天,才是人间正道。

1. 停止抱怨	216
2. 远离忧虑	217
3. 失败只是走上较高地位的第一台阶	218
4. 始终不缺乏自信	220
5. 热爱自己,热爱生活	222
6. 缺憾也是一种美丽	225
7. 时刻积极地评价自己	228
8. 亮出自己的招牌	230
9. 快乐是一种习惯	232
10. 从不缺乏好心态	234
11. 让自信成为一种习惯	237
12. 相信人生时时会有奇迹	238
13. 勇敢面对困难	242
14. 坚持不懈才能成就大事	243
15. 不让困难控制自己的心态	244
16. 消除自负心理	245
17. 你的资本源于自信	247
18. 消除自卑的心态	249
19. 计划自己的未来	251
20. 成功是一种心态	253
21. 态度决定成功的高度	255
22. 忘记过去,重新开始	257
23. 让乐观环绕左右	258
24. 微笑是最好的习惯	260
25. 把平凡的事情坚持到底	262
26. 克服不求进取的心态	264

第六章 学习习惯:及时充电,拒绝无知

这是一个知识大爆炸的年代,每个家庭都有书报杂志,它们渐渐成了现代人生活的必需品。一个没有书籍、杂志、报纸的家庭,等于是一所没有窗户的屋子。因此,身为现代人,要养成及时充电、终生学习的好习惯。

1. 失败皆因无知	268
2. 改变纸上谈兵的学习习惯	269
3. 学习是一种需要	271
4. 活到老,学到老	274
5. 始终不忘记学习	277
6. 不断学习,不断充电	279
7. 学习改变命运	280
8. 每一本书都是一扇窗户	282
9. 知识决定命运	284
10. 改变止步不前的学习习惯	286
11. 闲坐不如读书	288
12. 欲胜人者必先自胜	291
13. 善于向他人学习	293
14. 养成终生学习的好习惯	294
15. 改变自高自大的学习习惯	295
16. 有知识更要懂得实践	298
17. 学习就是力量	300
18. 在学习中不断完善自己	302
19. 学习是一种心态	304
20. 养成善于学习的好习惯	305
21. 遇事留心就会积累经验	307
22. 改变盲从他人的学习习惯	309
23. 用知识指导实践	312
24. 素质要通过学习得到提升	313





第七章 行动习惯:别让拖延成为行为定式

生活中许多人有拖延时间的坏习惯,无论做什么事情都今天推明天、明天推后天,以此类推,事情不但办不成,反而耽误了自己也妨碍了他人。要有好的明天,请从今天开始。我们要摒除拖延时间的坏习惯,养成今天事今天做得好习惯,以此来丰富人生,创造机遇。

1. 做事绝不优柔寡断	316
2. 制定目标,付诸行动	317
3. 今日事今日毕	319
4. 丢掉拖延的习惯	322
5. 行动是最完美的目标	324
6. 制胜的人不断行动	325
7. 成功需要果断	327
8. 志向+行动=成功的一半	328
9. 千里之行,始于足下	330
10. 实践任务,就在今天	332
11. 再完美的计划也需要付诸行动	334
12. 成功靠行动	336
13. 立即行动起来	337
14. 现在才是关键	339
15. 想到了就马上行动	341
16. 要成功就要采取行动	342
17. 时候到了	345
18. 灵活变通才是好习惯	346
19. 始终保持行动的激情	349
20. 敢想敢做,缺一不可	352
21. 准时赴约	353

第八章 工作习惯:在自己的舞台上创造奇迹

优秀的员工之所以成功,不是因为他们有着多么高的天赋和超常的才能,而是因为他们有着良好的习惯,并以其来提高自己的工作效率,进而提高自己的生活品质。好习惯让你发挥所有的潜能,取得高效的工作业绩;好习惯让你加薪晋职,成为公司中的佼佼者。

1. 这是一个讲求合作的时代	356
2. 把冷板凳坐热	358
3. 改变办事拖拉的工作习惯	361
4. 工作要全力以赴	363
5. 养成良好的工作习惯	365
6. 重新看待工作	367
7. 全方位提高个人能力	369
8. 拥有主人翁的精神	370
9. 让博采众议成为一种习惯	373
10. 改变整天蒙混的工作习惯	375
11. 工作是为了自己	378
12. 在自己的位置上得心应手	381
13. 美化你的办公环境	384
14. 作为员工,始终别脱离团队	385
15. 干一行,精一行	386
16. 改变缺乏远虑的工作习惯	387
17. 将工作荣誉勇敢分享	390
18. 始终保持 100% 的热情	392
19. 工作能力需要磨炼	394
20. 寻找你的工作亮点	396
21. 敬业是一种习惯	398
22. 爱工作等于爱自己	399



第一章

做人习惯：高贵的品质是一种本能

人人都应该为自己的生命负责，为自己开创有利的环境，而不是坐等好运或厄运的降临。真正有效的策略应从自身能控制的方面着手，也就正是先改进自己的缺失，然后再去要求别人。高贵的品质是一种本能，有品质才能讲质量，所以要时刻养成良好的做人习惯。





1. 让诚信成为一种习惯

有位农夫正在河边砍柴，一不留神，斧子竟然掉到了河里，被河水冲走。农夫因此在岸边失声痛哭。赫耳墨斯正经过这里，问其原因后，便毫不犹豫地跳到河里，他便开始在河里打捞，然而竟捞到了一把镶着金子的斧子，问农夫是不是他的那把斧子，农夫很果断地说不是；紧跟着赫耳墨斯又将一把银斧子捞上来，问农夫是不是他丢掉的那把斧子，农夫依旧说不是；当赫耳墨斯又捞上一把普通的斧子来的时候，农夫才破涕为笑地说：“这就是我才不小心掉进河里的那把。”

农夫的行为让赫耳墨斯很是欣赏，于是就将镶着金子的斧子跟银斧子都一并送给了农夫。

农夫很开心地将三把斧子带回家中，并且将今天的奇遇告诉了身边的友人。他其中的一位朋友动了心，于是他跑到水边，希望也可以遇到这样的好事。他将自己的斧子故意丢到水中，接着假装伤心地痛哭起来。这个时候赫耳墨斯又出现了，然后得知了他伤心的原因后，便重复起之前的过程，先将一把金斧子捞上来，问是不是那人的斧子，那人很兴奋地说：“没错，就是它！”

结果却让那人很震惊，赫耳墨斯最为痛恨的就是这种贪婪的人，因此没将那把金斧子赏赐给他，更可笑的是，这个贪婪之人连他自己的斧子也没有得到。

这个故事告诉我们：诚实不贪婪的人很容易就得到他人的帮助，而那些贪心不诚实的人，只会得到人们的唾弃而已。还有一个与此相像的事例：

一个商人在过河的时候，船却沉了，求生的本能让他紧抓船桨，不停地呼救。恰好有个渔夫经过这里，商人着急地呼喊道：“如果你能救我上船，我就拿100两金子作为你的报酬。”可是当渔夫救他上岸之后，商人却死活不认账了，只给了十两金子作为回报。渔夫很生气，说他不守信用，出尔反尔。可商人反倒说：“你只是一介渔夫，恐怕这辈子也赚不到什么钱，从天而降了十两金子，你竟然还不满足？”渔夫没有办法，只好低头远去。之后那个商人又在原来的地方翻船了，当时也有人经过这里，准备前去营救，可是那个曾经被欺骗的渔夫也在场，便说：“这个人不守信用！”因此没有人再去救他，商人便溺水身亡。

虽说商人翻船总是与同一个渔夫相遇只是偶然，可是商人遭受这般下场却是肯定的。原因很简单，不守信用的人只会失去所有人对他的信任，如果他遇上困难，人们也只会袖手旁观，不愿意出手相助。

诚信是为人之本，当然也是立国之道。在春秋战国之时，秦孝公支持商鞅的变法行动。为了达到顺利改革的目的，商鞅将一根三丈长的木头树立在都城南门，而且当众承诺：如果有人能将这根木头搬到北门，便悬赏十两黄金。周围的人们没人相信能这么容易



就得到这些金子，结果竟然没有人愿意尝试。因此，商鞅便将悬赏的金额提高了五倍，认为这般奖赏必能引起人们的重视。最后终于有位勇士将木头扛到了北门。商鞅非常遵守自己的承诺，当场便给了那位勇士 50 金。商鞅的这种做法，立刻得到了百姓的拥护，于是变法便很顺利地开展下去了。

也就是在商鞅树立威信的地方，400 年前曾经上演过一场“烽火戏诸侯”的闹剧。周幽王有个宠妃名字叫褒姒，为博得红颜一笑，周幽王竟然命令手下在都城附近的几十座烽火台上点起了烽火。烽火是一种通告边关有紧急情况的信号，只有在急需救援、外敌侵入的时候才能燃起。因此，当诸侯们看到烽火的时候，便带领兵将们匆忙赶到，结果竟然是一场闹剧。经过几次的嬉闹，诸侯们便不再重视，当外敌真的入侵时，这种信号也就失去了原有的价值，结果可想而知——国破君亡。

一个是为了树立威信，以木为证；另一个则是为博得红颜一笑，不惜以烽火为引子。结果前者得到拥护，国家更强；后者则咎由自取，国亡人散。因此，树立诚信对于一个国家而言更是尤为重要。

萨克雷曾经说过：某些人的脸上已经被大自然刻上了代表诚信的符号，不管他置身何处，都将会得到应有的尊重。你也会很自然地接受这种人，并且赋予赞扬的目光。他们的外表就透露着一种信任感，他们的脸上也写着“信守诺言”这几个字。

有一群客人在一家新开的店铺里观看，可是他们却只看不买。没过多久，他们的领队出现了，他为自己增添了一条毯子，买了一块印花布准备送给妻子，这些东西一共需要四块貂皮，于是，他对老板说明天就将貂皮送来。

于是第二天，领队如约而至，他将一个装满貂皮的背包搁在桌子上。他将四块貂皮从包里面拿出来，犹豫了一下，又将一块十分珍贵、特别罕见的貂皮拿了出来，将其搁在柜台上。店主拿起这块贵重的貂皮，说：“我只留下我应得到的四块貂皮，其他的我不要。”因为这块贵重的貂皮，他们拉扯了半天，但店主始终不肯接受，于是领队就没继续推让。

领队最后将那块贵重的貂皮放回包袱里，瞅了一眼店主，便走出店门，对着那些在门外的伙伴们喊道：“快进来吧！他很诚实，是不会欺骗我们的！”领队进门对店主说：“假如刚才你将那块貂皮收下的话，那么我们就不会再与你进行交易，接着还会将其他的顾客都驱走。可现在，我已经把你当成我们的朋友了。”

很多时候，一句不经意的谎言就很有可能会让你失去一个朋友；一次欺骗隐瞒，也会让一个品牌不能走进市场。

曾经有位成功人士说，做生意、打品牌就好像做人一般，信守诺言、遵守承诺是根本原则。而今，很多商家都已经感受到信誉对于经营、管理，对于品牌甚至对于生存都是至关重要。当因为信任危机而致使商家们的生意受到威胁的时候，商家们也就不敢再轻易地挥霍诚信的价值。

很多公司的字号到现在还是沿用数十年甚至数百年前的人名，这是什么原因呢？

因为它代表着品行的正直，代表着一种诚信。不管在什么地方，此类名字如同商标和专利一般，与诚实同在一坐标上。没有人会怀疑他们产品的质量，也不会怀疑商品的制作过程。

这很确切地证明了这些字号就是商品质量保障的象征，那么这也就是对自己商品最直

接的广告。当人们谈及这些商品的时候，总是会竖起大拇指。

曾经，一个名叫摩根的人从一位朋友那里得知，有家火灾保险公司为了增加自己公司的实力，便制定了一条规定：凡是入股本公司的股东，可以不用马上注入资金，只是在股东名册上将自己的名字填上就行，这样就可以顺理成章地成为本公司的股东，不久也将会有很好的收益。摩根得知后就毫不考虑地将自己的名字签在了股东名册上，于是顺理成章地成为享有股权的人。

可世事难料。就在这一年的冬天，一场特大火灾笼罩了整个纽约市。保险公司的股东们全都慌了手脚，为保全自身利益，纷纷退股。可是视名誉为生命的摩根却不为所动，所以就舍财保信誉。他将自己苦心经营多年的旅馆和酒店卖掉，并且收购了退股者的股份，通过诸多融资渠道，尽快凑齐了15万美元的保险赔偿金给了那些投保人。

很快整个纽约市就将这家保险公司的良好声誉传遍全国。

为了还清赔偿金，摩根几乎是倾家荡产，而这家保险公司也只是一个徒有虚名的空盒子，可是摩根却成为这家保险公司最大的掌权者。为了拯救这家公司，摩根向身边的朋友借钱，并且在广告上说，本公司由于偿还保险金的原因，已经用尽了最大的努力，那么，之后本公司的投保人员，金额会增加一倍。

可就在第二天，令摩根不敢相信的一幕出现了。摩根拿着公文包去公司，当他经过公司所在的那条街时，看到很多投保人围在保险公司的门口，将这个公司的大门都堵住了。

他就是之后统领华尔街金融帝国的摩根先生的祖父，也就是摩根家族的创始人。突发性的火灾差点儿使摩根先生破产，可同样是这场火灾成就了一个伟大的家业，创造了一个奇迹。总结摩根走向成功的秘诀，其实很简单，就是两个字：诚信！

波士顿市长哈特先生说，这50年以来，他亲眼见证了信誉的影响力——深入人心。大多数的成功人士都是因为正直诚实而闻名遐迩，那些不注重诚信交易的人总会有面临失败的一天。他说：“诚实已经被人们列为一条自然法则，不遵守自然法则的人只会遭受报应、受到相对应的惩罚，这种规律就像万有引力定律般不可违背。受到惩罚，遭受报应，也就是违背的结果。也许不诚信的人可以存在一时的侥幸心理，可是没有人能违背这种公道。商人与顾客是一种互补的关系，商人满足顾客的需要，顾客也理应会回馈给商人金钱。如果这种交易建立在诚实的基础上，那么他们双方就都会得到应有的利益。对于资本家和工人而言，诚实就是获取利益的保障。倘若资本家对工人不能以诚相待，那么资本家就不会得到所需的利润；相反的，结果就大不相同。有90%的成功者证明，这条生活法则是任何人都不可违背的。”

曾经有数以万计的商人被芝加哥大火带走了一切财富，但却可以迅速地东山再起！而且还有人竟然在这场灾难后成为更大的销售商。他们的银行账户就是诚信。在商业机构的眼中，他们是非常可靠的人。他们不但勤奋而且从不会找理由拖欠，对每个人都信守承诺。这就是他们能够重新崛起的保障。诚信的人即使身无分文，也会得到数千万的货物。商店在大火中毁掉，可是他们的声誉却没有办法摧毁。

圣·路易斯银行主席曾在一次银行家重要的会议上说：“如今，有上万亿美元流了出去，但其抵押品只有信誉。虽然很多人并不富有，可是他们的品质却很高尚。他们从来都是在自己的承受范围内借款的。”还有一个银行家更确切地表明：“我宁愿将钱借给那些讲

