

<<别让观念和习惯误了你>>

图书基本信息

书名：<<别让观念和习惯误了你>>

13位ISBN编号：9787802556706

10位ISBN编号：7802556708

出版时间：2010-12

出版时间：企业管理出版社

作者：孙颢

页数：307

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<别让观念和习惯误了你>>

### 前言

观念是什么？

观念是一切形式的源头。

因为观念的更改，中国人从一个古老的封建社会发展到如今的高科技时代；因为观念的更改，中国女人从裹着小脚的“三寸金莲”的屈辱时代走到了昂首阔步的今天。

历史上的哪一次变迁不是“人”这种不知疲倦的动物脑子里的那个观念推动的结果？

观念决定着一个朝代的兴起，同样也决定着一个朝代的灭亡；决定着一个国家的强大，也决定着一个国家的衰败；决定着一个人的站立，也决定着一个人的爬行……习惯是什么？

习惯是以相同的方式，一而再，再而三地从事相同的事情。

每个人都有各种各样的习惯，习惯每时每刻都在影响着我们的生活。

许多人之所以终生碌碌无为，与成功无缘，是因为他们养成了许多不良习惯，这些坏习惯就像一堵墙，把他们与成功无情地隔开。

一个人并非生来就具有某些观念和习惯，观念和习惯都是后天慢慢地养成的。

对于我们的生活和工作来讲，有些观念和习惯可能没有多大妨碍，而有些错误的观念和坏习惯则是我们获得成功与幸福的大敌，对于这些错误观念和坏习惯我们一定要努力摆脱它的束缚，别让它一点点拉开我们与成功人生之间的距离。

## <<别让观念和习惯误了你>>

### 内容概要

观念是一切形式的源头。

改变观念就能改变生活状态，更新观念才能获得更大的发展。

从习惯这个入口驶向人生的高速路，好习惯是成功者的通行证，坏习惯是失败者的墓志铭，习惯每时每刻都在影响着我们的生活。

## &lt;&lt;别让观念和习惯误了你&gt;&gt;

## 书籍目录

上篇 改变观念就能改变生活状态 第一章 细节观：一屋不扫，何以扫天下 1.不要忽视细微的信息 2.小事不小 3.时代确立的竞争观念 4.着装得体是一种礼貌 5.要有正确的着装观念 6.举止关乎成败 7.生活小节会害人 第二章 自我观：不是所有人都比你强 1.内省以察己 2.积极认定自我 3.认清自己的气质 4.特长就是方向 5.决不盲从 6.独立选择自己的生活 7.拒绝与自卑同行 8.听天使的声音 第三章 交友观：不是所有的朋友都可以交 1.距离效应 2.亲密需适度 3.给自己留一点缝隙 4.学会反向识人 5.患难更显真情 6.隐观人心 7.交友务求精 8.与志同道合者交 9.交友也该分等级 第四章 竞争观：并非你死我活才算竞争 1.竞争绝佳境界 2.人应具备双赢观 3.双赢需制度保证 4.培养合作精神 5.掌握正确的合作方法 6.坚持合作原则 7.祝福你的对手 8.让对手看到你的风度 9.感谢对手 第五章 做事观：稳妥不等于过分谨慎 1.过慎则失势 2.别让过慎捆住了手脚 3.小勇气可以创出大成就 4.带着勇气上路 5.让勇气为才智扬帆 6.更新观念才能发展 7.培养观念的更新能力 第六章 性格观：有个性不等于我行我素 1.有个性并非异于常人 2.不随波逐流 3.活出一个人的精彩 4.情绪化是幸福的杀手 5.学会自制 6.有一颗宽容心 7.完善你自己 8.将好的一面发扬光大 第七章 处世观：高调不要你来唱 1.入世先察己 2.低调为入世奠基 3.不要轻易让自己高出于人 4.自视高人一等只会被孤立 5.言行不要太出格 6.做一个善忍之人 7.大事可做不可吹下篇 好习惯是成功者的通行证，坏习惯是失败者的墓志铭 第八章 思维习惯：思路上的惯性是错误的根源 1.别让思维定式困住了你 2.别为小事烦恼 3.不做别人的“应声虫” 4.何必盲从于别人 5.不要眉毛胡子一把抓 第九章 行动习惯：别让迟疑和等待成为行为定式 1.别让优柔寡断绊住了你 2.少做点“白日梦” 3.再坚持一下就是胜利 4.目标是行动的指南针 5.想到就做容易出问题 6.何妨兜个圈子 第十章 工作习惯：不良习惯 1.跳槽不要太随便 2.耍“小聪明”只会耽误了自己 3.成败都在细节 4.眼高手低只能一事无成 5.还有比薪水更重要的 6.别让工作压得你无法喘息 7.精力要集中在自己的本行上 第十一章 做人习惯：自我主义是束缚人的罗网 1.每个人都是独一无二的 2.信用是一笔巨大的财富 3.做人不要太虚荣 4.完美主义是幸福的绊脚石 5.帮助别人就是在帮助自己 6.架子不能摆得太离谱 第十二章 说话习惯：错误的说话方式是是非的根源 1.当心吹破了牛皮 2.别把精力放在争论上 3.听听别人怎么说 4.看清脸色巧说话 5.直来直去讨人嫌 6.说话要给人留面子 第十三章 社交习惯：僵化的交往模式是人际关系的坚冰 1.赞美百句不嫌多 2.好的坏的都得交 3.别让别人占你的便宜 4.把“不”大声地说出来 5.注意社交中的形象 第十四章 处世习惯：老套的处世方式是成功的累赘 1.吃亏就是占便宜 2.揣着明白装糊涂 3.宁得罪君子，不得罪小人 4.要给别人留后路 5.居功是和自己过不去 6.指责别人前先管好自己 第十五章 心理习惯：陈腐僵化的心态会导致人生的失败 1.别让嫉妒害了你 2.学会限制你的贪念 3.不要一个人吃独食 4.千万别放纵你的情绪 5.坦然面对难题

## &lt;&lt;别让观念和习惯误了你&gt;&gt;

## 章节摘录

曾经有一位商人，在与朋友的闲聊中，听到了一句话：今年滴水未降，但据天气预报部门预测，明年将是一个多雨的年份。

说者无心，听者有意。

商人从朋友的话里，发现了这个商机，什么与下雨关系最密切呢？

当然是雨伞。

说干就干，商人着手调查当年雨伞销售情况，结果表明雨伞大量积压。

于是他同雨伞生产厂家谈判，以明显偏低的价格从他们手中买来大量雨伞囤积。

转眼就是第二年，天气果然像预测的那样，雨果真下个没完。

商人囤积的雨伞一下子就以明显偏高的价格出了手，仅此一个来回，商人就大赚了一笔。

信息对于今天的我们而言，就意味着财富、未来、荣誉……那种认为信息并不重要的观念已经成为我们发展的障碍。

上世纪七八十年代的人们认为知识很重要，于是，他们教育子女要以学习数、理、化为重。

以他们的观念来对照今天的时局走势显然已经落后。

因为目前的社会要求不仅仅是你的数、理、化学的怎么样，更重要的是你的能力如何，能否适应这个社会的快速发展，创造更有价值的东西以供社会的需求。

所以，知识很重要，能力更重要。

掌握这一点信息你就有了前进的方向。

随时注意一些细微的信息，将更有益于你的事业和前途。

有这样一个故事：三个人被关进监狱，刑期三年，监狱长答应满足他们一人一个愿望。

美国人爱抽雪茄，要了三箱雪茄。

法国人最浪漫，要一个美丽的女子相伴。

而犹太人说，他要一部与外界沟通的电话。

三年过后，第一个冲出来的是美国人，嘴里鼻孔里塞满了雪茄，大喊道：“给我火，给我火！”

原来他忘了要火了。

接着出来的是法国人。

只见他手里抱着一个小孩子，美丽女子手里牵着一个小孩子，肚子里还怀着第三个。

最后出来的是犹太人，他紧紧握住监狱长的手说：“这三年来我每天与外界联系，我的生意不但没有停顿，反而增长了200%，为了表示感谢，我送你一辆劳斯莱斯！”

这个故事告诉我们，今天的生活是由三年前我们的选择决定的，而今天我们的选择将决定我们三年后的生活。

我们要选择接触最新的信息，了解最新的趋势，从而更好地创造自己的将来。

信息的畅通是所有企业发展的前提，特别是在现今这个信息时代，丧失了通畅的信息渠道也就意味着丧失了对顾客以及竞争对手的了解，丧失了企业竞争与发展的先机，这是万万不可的。

美国肯德基炸鸡早已为国人所熟悉，但对它是如何打入中国市场的，知道的人却不多。

肯德基炸鸡打入中国市场的一个重要经验，就是在广泛收集信息的基础上进行了科学的预测。

起初，肯德基公司派一位执行董事来中国考察市场。

他来到北京街头，看到川流不息的人流，穿着都不怎么讲究，就向总公司报告说，炸鸡在中国有消费者，但无大利可图，因为中国消费水平低，想吃的人多，但掏钱买的人少。

由于他没有进一步进行相关信息的收集整理，仅凭直观感觉、经验做出预测，被总公司以不称职为由降职处分。

接着公司又派了另一位执行董事来考察。

这位先生在北京的几个街道上用秒表测出行人流量，然后请500位不同年龄、职业的人品尝炸鸡的样品，并详细询问他们对炸鸡的味道、价格、店堂设计等方面的意见。

不仅如此，他还对北京的鸡源、油、面、盐、菜及北京的鸡饲料行业进行了详细的调查。

经过总体分析，得出结论：肯德基打入北京市场，每只鸡虽然是微利，但消费群巨大，仍能赢大利。

## <<别让观念和习惯误了你>>

果然，北京的第一家肯德基店开张不到300天，就赢利高达250多万元。

如今，肯德基在中国的市场上风头正劲，这完全应该归功于1987年之前对中国餐饮市场大量的细微信息的发掘和调查。

越是能在细微处着手，关注信息，收集信息，分析信息，就越能够在短时间内抓准机会，实现快速发展。

这是肯德基成功的经验，同样也可以成为你成功的启示。

有时，一点细微的信息可以救你于水火之中，这其中就要看你是否重视了它。

广东省湛江市家用电器公司的“三角牌”电饭煲曾经有一段时间产品严重积压，公司面临绝境，而扭转这一切的，正是一条偶然得到的信息。

当时，公司经理李秀杰在与人闲谈时得知湖南正在平江县召开“以电代柴”规划会议的消息，就立即带产品赶赴平江，积极向与会人员介绍产品情况，打动了湖南省“以电代柴”试点县的领导同志，双方立即签订了一批订货合同。

这样，靠着一条消息，这个公司不但扭转了企业的困境，还为企业发展开辟了更多的新途径。

事实上，有些信息是非常具有价值的，但因为人们的疏忽，总是不停地浪费掉了许多很宝贵的信息。

要想利用信息机会，前提就是要善于观察生活。

注意把信息与机会联系在一起思考，这样，信息才能被转成机会。

掌握了信息，便是掌握了自己的命运，所以，要想成为捕捉机会的高手，前提就是要成为收集信息的专家。

<<别让观念和习惯误了你>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>