

第七章 好习惯的故事

好习惯是一种好意识,不要不重视好习惯的培养。应该把改变坏习惯,培养好习惯,当作一种投资,好习惯会使你插上翅膀。

习惯谁都有

习惯这东西很少是天生的,更多的是后天慢慢养成的。习惯动作、习惯作风、习惯思维,甚至习惯忍气吞声。除了是生理上的,太多的习惯都是我们无意或随意养成的,这里面有好的习惯,也有坏的习惯。从你养成的某种习惯,就能看出你对生活的理解和态度,甚至能看出你的社会地位、交际范畴。

我们先说好习惯对工作和生活的帮助。我公司有个站柜台的小姐叫刘美丽,她确实长得挺美丽,所以,我才让她站柜台接待。她有个习惯,无论多晚下班都把今天卖货的记录抄一遍,把柜台里、货架上的货品查一遍。开始,我没有在意,因为我们做办公用品生意的,单靠客户上门购货出货的量不多,都靠往下面跑业务,靠固定的老客户。我曾招聘过一位兼职业务员,他喜欢上了小刘。人家名花有主了,他多次追求不成,便起了歹意,想诬陷小刘顺便占点儿公司的便宜。办公耗

材品种很多,当然机器也很多。一种品牌的机子,就有十几种耗材,别看小小墨盒,价格上百元。他利用工作之便拿了很多种型号的墨盒去推销。他是兼职,所以在柜台上拿货。有一次,他拿了又换,换完又退,几天下来就消失了两件货品。刘小姐找他要,他说给了,两人争执起来。刘小姐拿着一张记录纸,跟他对,他胡搅蛮缠瞎对付。他们俩闹得我头昏脑涨。我找来老会计折腾了一下午,才水落石出,兼职那位哑口无言,乖乖地掏钱赔。从此,我们不再招兼职的了。事后老会计当着我的面夸奖小刘,真细,连时间都记了。不要认为这是应该的,没什么了不起,生活中,太多应该而不去做的事:几万元的货款给人家不要收据,这不稀奇;给完了人家货,不记录,明天再说,一打岔忘了,自己掏钱赔的不少。记录一多,就怕麻烦,总是玩良心战,良心不能代替文字与法律。

我有一个朋友常拿小本记,别人问他:“记得嘛?”他答:“生活的花销,礼尚往来。”那个人讽刺道:“你怎么像个娘们儿……”这位说人家娘们的人,被自己娘们从家里赶了出来。因为他瞎掺和事儿,出去一次上百元钱,还什么也没吃着。几次下来就亏得连孩子在外面上补习课的学费都交不上了。谁的金钱都是有限的,只有我们养成了良好的习惯,才不会让坏人得逞,诱惑好人变坏。

还举刘小姐的例子。一次,我跟客户谈完生意,他把他能承受的价格给我列了一个报价单,我把报价单给了刘小姐,让她看看都有货吗。她对过了,缺很多的货。我把报价单要了回来准备采购,谁想,正赶上朋友过生日,大家一聚餐,喝多

了,把包丢了。我急坏了,又不好意思问客户。其实,问了也白问,我们一起订的价格就一份,我拿来了,总不能让客户费神费力地再跟我订一次吧。我正坐在办公室里发愣,刘小姐进来问:“安经理,大伙都说您把报价单给丢了,正着急呢。”我冷冷地答:“你想开除我?”刘小姐没接茬儿,从包里拿出一张纸递给我,说:“这是您要的报价单。”“你没给我?”人要急了,良心理智全没了。“是我抄了一份,什么我都要留个底儿。”我一看蹦了起来,美得真想亲她一口。没等我说什么,她调头开门走了。她的好习惯,使公司受益,她也因此被提升为副主管。养成好的习惯,不但能使自己受益匪浅,还能帮助人,帮助企业化险为夷。

我们的店曾请过一位退休老人“看夜”。后来因经济状况,为了减少企业的开销,在合伙人一再逼迫下,把老爷子辞退了。我们所有员工,包括我合伙人在内都很感激他,只是企业效益欠佳,就算有缘无分吧。辞退老爷子那天,合伙人都没好意思露面。我多给了老爷子一个月工资,老爷子愣是给我扔了回来,说:“企业效益不好,别浪费了,我老保、退休金都有,多那点钱没用。”我和员工们都很感动,大门上的一把大锁,顶替了老爷子的守夜。前一阵子,我们店附近的治安不好,派出所也找我们去开治安会,挺乱的。我们就请了这位老爷子。老爷子个头挺高,人也挺精神,外人乍一看,准以为是我这个做老板的亲爹。老爷子挺勤快,人缘很好,可是没几天就发生事了。一般补差的老人夹着尾巴做人,不敢说不敢道。可这位老爷子不一样,脾气急,声音大。老爷子建议:“咱

别用电炉子热饭。”我答：“没人用。”他说：“咱买个灭火器，以防着火。”我们没理会。他又说：“后屋的灯不用别老开着，离木架上的纸太近，又费电，又容易烤着引起火灾。”他提了很多，我们却充耳不闻。

一次他来，我们正要下班，他把我们都叫住，说：“谁用电炉子了？用就用吧，别害怕，往沙发底下藏吗？不是我发现得早非引起大火不可。”我一听先着火了，嚷道：“谁用的电炉子？”我正想查。老爷子答：“经理，您别着急，都是无意的。还有，你们拨插头时或拽线时别猛拔狠摔，我修了好几次插头了，摔裂，拽坏了，再插通电，容易电人。还有，后屋的百瓦灯泡，我一关，就有人开，不用别开。还有货架上的东西，别摆放得太多太高了，容易砸伤人。”老爷子像领导一样说完，但人轻言微，我们都没在意。谁知道没过多久，老人提醒过的事情就发生了。电炉子烤着了沙发。一位柜台小姐使用摔裂的插头插电门差点给电晕了；架子上的货，码得太高，一台传真机存货掉下来差点砸着人；我们去后屋检查，发现电灯烤得架子上的纸都发糊了；检查破旧闸合已满负荷，保险丝又太粗了，很容易短路着火。老爷子帮我们检查、整改，还找到了很多事故隐患，我们很感激他。后来我问老爷子：“您过去干什么工作的？”他答：“过去在厂里当保卫科科长。防火防盗，天天在厂里遛遛，检查检查，已经成了习惯。”正是他这种好习惯，防止了我们的陋习演变成大的悲剧。

坏习惯会影响工作和生活

说完了好习惯对工作生活的帮助,咱们在谈谈坏习惯对工作生活的影响。例如爱吹牛、爱说谎。吹牛说大话,其实没什么大不了的。人到了年龄,岁数大了,自吹自擂,无伤大雅,这是填补虚荣心的一种方式,也是一种自认为有成就感的愉悦心态。大伙坐在一起交谈,没一个不吹牛的。我听得多了,也练得能听出他在吹牛了,这不容易,要靠多听多看。

“牛”吹得好,让人听起来愉悦,这需要知识的积累,生活的阅历。但是坏的吹牛,害人害己。我在工厂时,有位老同事对大伙常吹牛:“我当兵时,开过汽车、拖拉机,还有坦克……”差点没说开过飞机。大伙那个捧他。有一次,厂里一辆运输小卡车停着,大伙让他证明一下,他傻了。他是当过兵,但什么也没开过,就会站岗。那时候的人,就是胆大,小运输车没熄火,他就愣上去了,握住方向盘猛踩油门,小运输车飞一样就蹿了出去,那架势要上房顶望一望。车是没上房顶,可人上了医院。记住:说大话、谎话,如果不注意很容易养成坏习惯。

在老厂时,一位同事转天接病人出院想借辆汽车。那时候出租车很少,这位到处求人借车时,无意间让厂里的“大话”听见了。他大包大揽,不让再找人了。那位同事千恩万谢。“大话”像当上干部一样美。转天他去了就说:“我认识的那位开车哥们儿出差了……”这下可把那位老同事坑了。最后,“大话”挨着数落把病人驮回家,差点没把他累死。

有一次,我叫一名员工给客户送报价单。过不久,我从里屋出来看见他,就问他:“送去了吗?”他一愣,答:“送去了。”我挺高兴,打电话给客户问意见。客户答:“没送来呀?”我说:“不可能,送报价单的人都回来了,您好好找找。”放下电话,我再找那位员工。小姐答:“送报价单去了。”我一听傻了,忙打电话给客户道歉。这事儿气得我够呛。张嘴闭嘴说谎话,无意间,很容易让人养成习惯。我曾见过一位,一说实话脸就红,像说瞎话一样,可张嘴说瞎话谎话时,说得那个自然,脸不红心不跳。当今时代都讲诚信,谎言瞎话要是无意间被戳穿了,你将颜面何存。

还有一种人干工作不认真,总是慌乱,平时很放松的样子,有事就慌作一团。我曾招聘过这样一个男孩,不能说他不用心,但专心不够。平时有说有笑很放松,但一干活就慌乱,拿东西掉地上,抬电脑一慌愣把机箱抠散架了,电源线都快被他拉断了。我问他:“你练过鹰爪功?”尤其一次,我让他抄报价单。等我把报价单给客户后没几天,客户打来电话说:“你的报价太贵了,对不起,我们老总让我往别处买。”我一听纳闷了,我的报价在同行是最低的,我都摸过他们的价才报的。我开着摩托车去客户那,找老客户要来报价单一看,我气晕了。就几行报价的数字,他瞪着眼抄串行了。我再想改过,已经没有了机会了。老客户很为难,我也只能认命。我把这件事告诉了合伙人,合伙人一听火了,把他叫来,对他说:“你知道咱店的门在哪吗?”那男孩一下紧张了,指着后屋,用货物堵死不用的后门,说:“那也是咱店的门。”我和合伙人都笑了,他傻了。

这样的人绝对不能用,太聪明又太傻,又用心又不专心,没事时不熟悉业务,觉得都懂,有事时就乱作一团,干这活,想那活。干活时不动脑子不认真,还想一下子就干好,我店里的东西不知道让他慌乱中弄坏了多少,这也是一种坏习惯。

还有就是丢三落四。出门前不想一想,干活前不静一静。我曾有个员工干活那个麻利呀!别人送货两小时,他一个多小时就完成,我很喜欢他。但时间长了,干活多了,就看出他丢三落四的毛病来了。噌一下出去了,没一会儿,噌一下又回来了。我惊喜的夸奖他真够快的,没想他答:“我忘带了。”我没批评也没在意。

有一次给客户送货,客户正等着急用。他大汗淋漓骑车过去,一掏,没有带,给客户气得够呛。客户对我说:“你们公司都养了一群傻子,送货来不带货,让老板说我办事不利。”我一听生气了。心话:我公司要养了一群傻子,那我成什么了,傻子头儿!但是嘴上说着陪笑话。回去我就问:“我是不是傻子头儿?”那位职员答:“我放柜台上,一说话就忘带了。”听柜台小姐反映,他常丢三落四,噌一下就出去,噌一下又回来,总是忘什么东西。这使我想起来,我去一家公司谈业务。客户指着刚出去的一位副总经理说:“他一会儿准回来。”我不信。没想,他真回来了,拿了什么东西又走了。客户担心地说:“这位是我们公司出名的丢三落四副老总,我怀疑我们公司非黄在他手里不可!”

我们店以前用过一个维修工。那时候的维修工,只要敢拆敢卸就算维修。他把我们承揽维修的一台机器,全部卸成

零件了,修到最后不会了。不会没有什么,办公机器属新行业,有几个真会、真懂的都是摸索。可你得把人家机器怎么拆的,再怎么装上呀。可这位问我:“你刚看我怎么拆的了吗?”我一听,愣了,答道:“你问我,你卸的,我怎么知道?”他马上拍着头自言自语道:“我想想……我想想……”最后他说:“咱别给客户装上了,省的人家修理时还得拆,咱就拿大麻袋一装给他送回去多好。”我心话:还好,我看你好。把人家整台机器拆成一堆零件,人家想拆还用你。没办法,我只好硬着头皮对客户说了。客户不傻,一听火了,嚷道:“你修不好可以,但总不能,我给你一台机器,你还我一麻袋破烂零件儿吧。”我栽不起面子,应道:“您放心,我找人一定给您修好了。”我回去就叫那位棒槌维修工找他同行,找个真懂别糊弄的。找来的这位还行能装上了,但他不服,非修理,又拆下重修理,终于修好了。我松了口气,但重新装齐后一试,可坏了,机器发出磨损音大得惊人,不一会,机器冒烟了。原来,我那位维修工,把小改锥忘机器里了。早知道这样,还不如给客户一麻袋破烂儿零件呢。

还有一些坏习惯就是骂街、手指敲击、跺脚、挠头、东张西望。张嘴就骂街,这种坏习惯很多人都有,只是有轻有重。有的一着急就骂,有的成了口头语儿。其实,这种骂街很多时候是无意识的,更多的是一种宣泄。但骂街说脏话毕竟不好,有句老话:车船踮脚牙,无罪也该杀。他们都是苦劳力,并且苦大仇深,为什么要杀他们呢?就是因为他们拿骂街吐脏话,当作一种宣泄,并且没有节制。

有一次我等电梯,电梯老不下来,一位开始骂上街了。骂几句后,一位老人说:“小伙子别骂了,我们不能又等着电梯又挨你骂吧?”那位小伙子忙申辩:“大爷,我不是骂您。”老人答:“知道,可这没别人呀。”

这是好的,还有的无缘无故打了起来,派出所、医院都进了,一问不知道为什么。最后猜出来了,因为一句骂街,这不是神经病吗!一个嘴欠,一个手欠,我看这俩人都欠吃牢饭。还有个别男士见小姐、女士,就说脏话、讲下流笑话,这是个很不好的习惯,做个男人要正直一些。其他的,有手指敲击、跺脚、挠头、东张西望。我在书店看书,一位看得非常投入的读者,手指敲击书架,我忍无可忍地走过去,问他:“看美了?”他一愣,见我瞪他忙走开了。

还一次,超市等结账。人太多了,一位可能有事,急得直跺脚。一位老人对他说:“这位爷,求您别踩了,你踩得我心脏病都快犯了。”

还有挠头,东张西望。挠头毛病没什么,但是东张西望的毛病太不好了。我曾带着一个业务员去一家公司谈业务。我跟负责人谈着,见那位企业负责人,不时的东看西看,没专心听我介绍。后来,我从客户的眼神中发现了问题所在。我带来的那位新业务员,总是东瞅瞅西望望,并且紧盯这看一会,又紧盯那看一会,弄得负责人总盯着他的眼神了。最后,那位负责人问我:“你们到底是干什么的?”我一愣神,答:“办公用品。”敢情刚说了半天都白搭了。负责人警惕地对我说:“我们不需要,需要再找你们。”一出来,我就火了,问我那位业务

员：“你东张西望的干什么？是踩点，还是设计打劫，想把人家公司端了？”业务员傻了，答：“我什么也没看呀。”这就叫坏习惯，站没站相，坐没坐相，东张西望。还有邋遢、睡懒觉、不自觉、提前不打电话、擅做主张等，这些坏习惯要引起我们的注意。现在娱乐方式多了，上网聊天，网络游戏，天天昏天黑地没有节制，有的人就变邋遢了。

我有个业务员，因为有老客户托着，业绩不愁，便整天整天地上网，最后发展到整夜玩。从衣服光鲜，头发倍儿亮，到不修仪表，邋邋遢遢，不换衣服，脸都不洗，头也不梳就来公司。到公司就大哈欠二哈欠，感染得旁边工作的员工都跟着打哈欠。知道的是刚上班，不知道的准会说：这家老板真黑，有这么用人的吗？加完夜班又上白班。直到他的老客户见少，我才知道他变成这样。我告诉了合伙人，合伙人找他好好谈了一次，最后无奈地说：“你的形象代表公司，总不能出去见客户，叫人一看，以为咱公司明儿就倒闭了，你已经半年没拿工资了吧。”

不自觉也都是坏习惯。在公司，我说了多少次，开会时尽量关手机。虽然不是硬性规定，但也是无形的规矩。可就是有不自觉的，每次开会都有手机响，这不但搅乱了发言人的思绪，更破坏了会场气氛。一次会议，我正说在兴头上，手机响了，绝对不是我的，我关机了。手机响的那位，直敬礼抱歉。等他出去接手机，我也不知道说什么了，下面想说的全忘了。我只得让接手机回来的那位讲，他不知道说什么，慌乱地把通话内容说了一遍，大伙都笑了。

提前不打电话，擅做主张也是坏习惯。一次，我跟客户谈

业务,等客户签订了定货单,拿着定货单我回店里心里美滋滋的。谁知道没过多久,客户来电话,说我不实在,报价贵,说我公司别的业务员给他报价更低。后来我才知道,业务员小赵去那儿办事,顺便找客户谈谈业务。可能我刚走,客户拿着我给的价格压,他能不退价吗。我埋怨他道:“你怎么不提前打个电话?”他答:“我顺路就去了。没想你……主要是我没有这个习惯。”还有一次加班,我刚吃完饭,家里就送饭来了。我问:“怎么不提前打个电话?”这都是坏习惯。

生活中,太多的坏习惯需要人改正。如人来疯、见人躲、爱抬杠。人来疯:客人来了,那个热情呀!一个小时,他说了五十九分钟,其余的时间全给客人了。见人躲:见人就不好意思往外躲,墙角坐。我曾招个新人,当给他介绍客户时,找不着人了,敢情躲后屋里去了。爱抬杠:抬杠抬得好能增加知识,但多数是无益有害的。我见过一个人,无论别人一说嘛,他一张嘴就两个字:“不对。”人家问他:“哪不对?”他答:“我想想。”你连想都没想,就说人家说的不对,然后,当时想,当时抬,这算什么人啊!

太多的坏习惯,或多或少的影响了我们的工作和生活,但没有什么习惯改变不了的,只要我们努力改变。

人的一生都在改变

坏习惯有时无伤大雅,但有时也令人尴尬窘迫。改一改坏习惯,其实不难,就是多注意。如爱吹牛:一定要把自己见过的

知道的事情,放大演绎。我有位朋友跟人吹牛:“我一个人抓了俩贼,那两个贼都比我高大,可我就是不怕……最后抓住了他们,我是干嘛吃的。”他说得嘴角冒白沫,听众拿他当英雄。其实我知道,就是俩收破烂儿的连收带偷,他叫来片警。要真像他说的是俩悍匪,他早吓尿裤子了。其实大话吹牛可以说,但要照着天边说,大伙也就是听个乐儿。如果说实际的,叫听的人真信了,求你办事,你又不理智,结果,要不你们关系破裂,要不就两败俱伤。谎话更不能说了。老话说的好:骗人一时,骗不了人一世。就像我的那个员工怕挨说,说谎话,我没说他,就是把他开除了。还有干工作不认真,总是慌乱的坏习惯。你要专心一点,活不是光干就行,干活前,一定要先静一静,想一想,很多事情不是你想象的那么简单,这是很多刚工作的男孩女孩的通病。还有,就是丢三落四,出门前一定想一想,省得累没少受,还徒劳无功,甚至还挨批评。说脏话一定要改,克制一下。不然,碰上个爆杆儿,你无意的骂街会惹来皮肉之苦,甚至是俩人的牢狱之灾。手指敲击、跺脚、挠头都需要注意改一改,不拘小节讨人嫌。还有东张西望,人要懂得约束自己,到一个地方,新鲜好奇可以,想走一走,看一看,一定先要经过主人的同意,这是最起码的礼貌。一般到哪,别什么都新鲜,同住一个地球,也不是到外星旅游。还有邋遢、睡懒觉、不自觉、提前不打电话,这些都有意无意地影响了工作和生活,只是程度大小不同罢了。改变这些陋习总是好的。还有人来疯、见人躲、爱抬杠,这些有时不单是毛病和习惯问题,还是心态问题。

心态是可以调节的,只要我们敢于接受,多交朋友,我们的心态一定会平和。我们改变了这么多陋习的同时,就会养成更多更好的习惯。