

<<每天进步1%>>

图书基本信息

书名：<<每天进步1%>>

13位ISBN编号：9787501554683

10位ISBN编号：7501554684

出版时间：2008-5

出版时间：于文博、冯兵强 知识出版社 (2008-05出版)

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>

## <<每天进步1%>>

### 内容概要

《每天进步1%(珍藏版)》分春季、夏季、秋季和冬季篇四辑，按十二个月编排，介绍成功做人做事的素质和理念。

《每天进步1%(珍藏版)》通过简洁明了的语言，告诉我们深刻的为人处世的道理，是作者拼搏追求经历中的成功的心得和体会，是一本不可多得的成功励志书籍。

## 作者简介

于文博 1985年7月 毕业留校，扎实积累历任辅导员，团总支书记，党总支副书记，校产业办副主任，印刷厂厂长 1994年12月 结缘寿险，从零超越历任试用业务员、业务员、业务主任、营业部经理、区域经理、省公司营销部副经理、培训部经理 1997年8月 加盟泰康人寿，再次拥抱挑战历任武汉分公司助理总经理，广州分公司副总经理，总公司营销部总经理 2002年7月 做自己生命的主人重走营销路，担任营销业务总监

## 书籍目录

第一辑 春季篇 一月卷 拒绝平庸 二月卷 信心向前 三月卷 激情飞扬 第二辑 夏季篇 四月卷 推己及人 五月卷 笑对顺逆 六月卷 专心致志 第三辑 秋季篇 七月卷 全神贯注 八月卷 创造未来 九月卷 自我警醒 第四辑 冬季篇 十月卷 祝福成功 十一月卷 让生命随便 十二月卷 死去活来 后记一：让生命绽放华彩 后记二：生命是一个奇迹

## 章节摘录

版权页：插图：既要活出自我也要为别人着想 我们从事的工作不是教师、工人、商人、推销员或领导什么的，我们从事的是People Business——人际生意。

身为社会的人，不可能游离于他人之外，所以真正的成功既要活出自我，又要能为他人着想。

没有人能拒绝和别人打交道，所以没有人能在不照顾到别人的情况下达成自己的目的。

世界上没有成功的生意，只有成功的人。

成功的人试过所有的捷径，所以他们知道成功的惟一捷径就是“按部就班”。

你不可以急躁，当你急躁地追求自己想要的东西时，难免会伤害到别人，从而欲速则不达。

真正的智者勇于活出自己的丰采，却也永远不会忘记为别人多想想。

为他人着想，就是为自己着想。

其实，为他人着想并不一定要在他人必经的路边放上金子，有时候一点方便、一些提示、一句真心话，也会成为别人跃过坎坷的助力，也会成为别人成功的动力。

一位哲人说过，一个人把自己想像成什么，他就会成为什么。

相仿，一个给予别人方便的人，自己也会得到别人给予的方便，正所谓“送人玫瑰、手留余香”。

别人成功了，他人成功了，你身边的人也都成功了，你也会在他们的帮助下获得成功的。

这就形成了成功的良性循环。

永远要跟比你更成功的人在一起 在你的朋友圈中，如果你是最成功的那一个，你就不会更成功了。

别怕与大人物打交道。

最成功的人都是那些最容易与别人相处打交道的人，当你总是与最顶尖的人在一起时，你就越容易学到更多更好的成功法则和特质。

成功者的成功，要么给普通的人以莫大的成功动力，要么给他们以莫大的压力。

成功者都是普通的人，惟一的差别在于他们比普通的人多做或少做了某些事情，于是他们成功了。

媒体关注与评论

书评这是一本汇集观念的书，这是一册凝聚精神的书，这更是心灵的深刻感悟！  
她将使每一个有同样生命经历的人产生强烈的共鸣，进而融进自己的生活.....

<<每天进步1%>>

编辑推荐

《每天进步1%(珍藏版)》是一本现代励志书籍，它告诉我们世界上只有一种东西是别人无法从你身上拿走的，那就是智慧，而世界上最珍贵的礼物就是让心灵温暖的力量。  
这本《每天进步1%(珍藏版)》是拼搏追求经历的成功的心得和体会，希望能给有所追求的读者新的启迪。

<<每天进步1%>>

名人推荐

人一旦来到这个世界就得对自己负责，需要每天努力地修行。

如何使今天的我比昨天的我更进步、更充实，这是自己人生的责任中最紧要的事。

——原一平（日本保险业推销之神）决定成功与否的核心关键是，让好习惯的比例逐日增加。

《每天进步1%》如一幅藏宝图，只要按图索骥，终有一天，你会惊诧于自己所取得的辉煌成就。

——泰康人寿总裁兼首席运营官 刘经纶 《每天进步1%》是于文博拼搏追求经历中成功的心得和体会，其对追求目标的清晰明确给人以颇多启迪。

成功无止境，明确才是力量。

——香港“和记黄埔”下属机构TOM集团风驰传媒CEO 李践



<<每天进步1%>>

#### 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>