第一图书网, tushu007.com

<<每天晚走10分钟>>

图书基本信息

书名：<<每天晚走10分钟>>

13位ISBN编号：9787510405020

10位ISBN编号：7510405025

出版时间：2009-11

出版时间：新世界出版社

作者：施伟德

页数：183

字数：160000

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

前言

当今世界上撰写自我帮助方面书籍最有灵感的作家、美国人奥格·曼狄诺在其举世名作《世界上最伟大的推销员》第二十八章里的内容，道出了世界上最伟大的秘密——我打算告诉你一个伟大的秘密。
你的上司知道这个秘密，那些事业达到巅峰的人也都知道这个秘密。
其实，这也算不上什么秘密，成功的人常常说到它，只是没有人注意听罢了！
包括你。
或许现在你会注意听。
世界上最伟大的秘密就是：你只要比一般人稍微努力一点，你就会成功。
再念一遍，把它背下来，永远不要忘记。
我们生活在一个平庸的世界上，芸芸众生大多在平庸中得过且过。
我不说，想必你也知道。
还记得你上次买的那辆新车吗？
组装得真叫糟糕，干活的人只是为了混饭吃。
你新买的那栋房子简直千疮百孔。
你的茄克衫，口袋都没有剪开。
还有你买的那本杂志，竟然缺了十六页。
查理H·布劳尔，美国卓越的企业家.由此而感慨道：“我们生活在一个平庸的世界里，大家都马马虎虎，工作只做一半，喜欢逃避责任。
洗衣店不烫衣服，服务员不服务.木匠爱来不来，主管们满脑子高尔夫球，当老师的敷衍了事，做学生的专挑不动脑筋的课程来修。

内容概要

如何让企业成长与成功？
这需要每一位员工的努力。
当所有员工都能齐心协力地为企业的成功而奋斗拼搏时，企业的成长将势如破竹，企业的成功将水到渠成！
如何努力？
每天晚走10分钟！

无论顺境逆境，任何企业和员工想不被淘汰出局，在竞争中胜出，都必须比别人更加勤奋和努力，投入更多的时间与精力。
而每天晚走10分钟，则是一条帮助企业和员工成为赢家的最简单却很可行的出路！

每天晚走10分钟，是每天下班后，在办公室里多工作10分钟。
每天晚走10分钟，又远远超越了字面上的意义，而深藏着更多的启示着企业和员工走向成功的黄金法则。

<<每天晚走10分钟>>

书籍目录

序言
世界上最伟大的成功箴言
掌握时间和命运的主动权
每天晚走10分钟
一、为什么要“每天晚走10分钟”
要成功，每天晚走10分钟！

机遇往往青睐有准备的人
小时间创造大价值
每一分钟额外的“投入”，都会有倍增的“产出”
现在加倍努力，将来更有出息
二、你用好上班时的每一分钟了吗
机会就隐藏在每一项工作之中
没有一夜成名，成功必靠累积
没有一件事不需要自我鞭策
没有卑微的工作，只有卑微的心
把每一天都打造成你的代表作
三、成功的最大秘密：每天进步一盎司
成功的最大秘密：每天进步一盎司
为什么一些最有天赋的人从来没有成功
每天一小步，成功一大步
时间成就习惯，习惯造就未来
没有谁能阻止你出人头地
四、从融入到责任，从优秀到卓越
把企业的事看成是自己的事
每一天都证明自己值得信赖
热忱工作之时，财富尾随而至
关键在于为什么忙，而不是瞎忙
卓越的人永远不可替代

章节摘录

一、为什么要“每天晚走10分钟”每一分钟额外的“投入”，都会有倍增的“产出”2.我们所付出的一切，最终都会回报在我们的身上“每天晚走10分钟”，是一种投入。
这种投入，是一种最高明的投资观。
这种投入启示我们，我们所付出的一切，最终都会回报到我们身上。
有一位叫查贝尔的生意人，一直在黎巴嫩从事木材生意。
在几年前，查贝尔认识了一个从塞浦路斯来的叫乔治的朋友。
乔治名下有一家建筑公司，在海湾地区的好几个国家都做了不少项目。
不过，尽管乔治的建筑工程项目需要用到木材，但两人之前一直没有业务往来，仅是朋友往来。
在塞浦路斯爆发战争时，查贝尔接到了一个意外的电话。
原来，乔治逃到了黎巴嫩，急需在当地成立一个办事处，以便与当地的供应商保持联系，保证他给海湾地区的客户的供货不至中断。
查贝尔答应帮助他。
在接下来的三个多月时间里，查贝尔每天有一半以上的工作时间，都带着乔治公司派来的年轻人尼克斯四处奔走，介绍所有能够为乔治供货的客户给他认识。
介绍给尼克斯认识的大部分人，在跟查贝尔交谈时都讲阿拉伯语，这些人有时候会提出给查贝尔特别的照顾和数额巨大的回扣，如果查贝尔能确保他们得到乔治新公司的合同。
但查贝尔每次都拒绝了这些“好意”，他告诉他们，自己只是想要他们给乔治最佳的价钱。
三个月后，看到乔治的新公司已经走上了正轨，查贝尔便重新全身心地投入到自己的生意中去。
很快，他接到了乔治的真诚的感谢。
塞浦路斯的战争结束后，乔治重返家园。
第二年，黎巴嫩爆发战争，查贝尔被迫逃往塞浦路斯。
为了保存他的摇摇欲坠的公司，查贝尔去拜访乔治，问乔治能否给他一些生意。
因为查贝尔所代理的木材类型，正是乔治的建筑公司所使用的，乔治给了查贝尔一个非常大的订单，并请他仔细考虑，第二天再来给他一个最佳的价格。
自从做生意以来，查贝尔还从未接过如此大的订单，他高兴极了。
经过一番周密的计算，他得出了一个自认为合理的价格，并在次日把它交给了乔治。
但乔治却告诉他价格太高了，要求他重新考虑，翌日再来给他一个更好的价格。
离开乔治的公司时，查贝尔被已经成为乔治的副手的尼克斯拦住了去路。
尼克斯也已经是查贝尔的朋友。
当尼克斯听了查贝尔复述乔治对他所说的话后，便对查贝尔说：“无论怎样，你都不要降低你的价格。
保持这个价格。
无论如何乔治都会给你合同的。
”回到酒店后，查贝尔有些拿不定主意了。
也许尼克斯的亲戚也在从事木材生意，他想把查贝尔踢出竞争的圈子。
但在又一次仔细地计算他的报价后，查贝尔发现他实在无法低于这个价格供货给乔治。
第二天，查贝尔再次来到乔治的办公室。
他向乔治解释，他已经再三核算，真的无法再降低价格了。
乔治接受了查贝尔的价格，查贝尔拿到了他的大订单。
在跟乔治完成所有的业务细节后，查贝尔再次去拜访尼克斯，问他如何知道乔治会接受原来的价格。
“你还记得我们在黎巴嫩帮助乔治建立业务时的情景吗？
”尼克斯说，“你很可能不知道，我曾在海湾地区的几个国家工作过好几年，我懂阿拉伯语。
你每次拒绝供应商的回扣时说的那些话，我都听得明明白白。
后来，我把这一切都告诉了乔治。
乔治非常感激你的诚实，以及他在需要的时候，你给予他的无私的帮助，所以他一定会跟你签订那合

同的。
”查贝尔愣住了，他没想到尼尔斯会说阿拉伯语，因为他从未显露过任何迹象，并且总是让查贝尔跟那些供应商进行所有的沟通。
查贝尔庆幸自己经受住了诱惑的考验。
因为自己的诚实，现在在自己最需要的时候，也得到了回报。
尽管黎巴嫩的战争持续了很多年，但是在这些年里，乔治一直都在向查贝尔订购木料，所以查贝尔的生意反而越做越大！
查贝尔的故事启示我们，人生就仿佛是一个“飞去来器”，我们所付出的一切，最终都会回报在我们自己的身上！
也许当初查贝尔根本就没有把帮助乔治当做是一种“投入”，但是，它却在后来给予了查贝尔倍增的“产出”。
3.你越忙，机会越找你“每天晚走10分钟”，是一种投资。
这种投资，也许会让你看起来比别人要忙。
然而，世界上有很多事情就是这样：你越忙，机会就越会来找你；你越对工作挑肥拣瘦，就越没有人给你工作；你越是不愿意干小事，你就越得不到做大事的机会！
“每天晚走10分钟”，并非建议你“三更眠五更起”，但它提倡你比别人更忙一点，即使是多一分钟，多十分钟的投入，也是好的。
看起来你比别人忙了，但也许这时候，机会已经悄无声息地来了！
如果你在个体运输车集中的地方多观察几天，就会发现这样有趣的现象：有些车主货源不断，一天到晚有着跑不完的生意；而有的车主却常常没有生意可做，一天到晚守着个空车干等着。
这是为什么呢？
路易斯也发现了这个现象。
他很想探究其中的原因。
一天，路易斯雇佣了一辆大货车去城里提货，自己则坐在副驾驶座位上押车前往。
在途中，路易斯将这个疑问提了出来，想问问车主这是什么原因。
这个车主回答说：“其实你问的这个问题，也正是我以前曾一直纳闷的，不过我后来终于弄明白了……”在车主的一番细说之下，路易斯终于找到了问题的答案。
车主是这样说的：刚跑运输那会儿，他总是习惯把车停在停车场等货源，每送完一车货后，又赶紧跑回去再等下一车货源。
如此这般，运气好时两三天也能接一车货；运气不好时，一连七八天连一车货都接不到；有时候好不容易才等到一个货主上门，却又总会把价钱压得很低，结果一算没钱赚就干脆不做了。
这样越等越没货，越等越被动。
眼瞅着有些同行一天到晚都有跑不完的活儿，这位车主心里很不是滋味，心想：不能再这样等下去了，城里有那么多货运的活儿，为什么不主动出去找呢？
于是他硬是把空车开去了城里。
刚到那里，还没等他去打听货源，就有货主自己找了过来，问他送不送外地货。
他想，管它外地不外地的，先跑起来再说！
于是，他就把货送过去了。
一到目的地，刚卸完货，那货主又主动地帮他介绍了当地的另一家货源。
等他把这车货送到新地点时，没想到又有货主主动地找了上来……这样地一车接着一车，货源竟源源不断！
“越是空等，越没生意；越是忙起来，越货源不断！
有时候一连跑出去十几天甚至二十几天，生意多得都快做不过来了。
可当我跑了一大圈回来之后，一问在家的有些同行，他们仍然像我在家时一样，两三天才能接到一车货。
而我一算，跑这一圈下来，收入至少要超过他们三倍。
所以后来，我在家没有生意的时候，就把车开出去，一准在外面就会有跑不完的活儿。

由此我得出一个结论：生意找忙人！
”车主欣喜地说。
生意找忙人，车主的话让路易斯久久回味。
难怪有的人一天到晚“等”不到生意，而有的人生意却多得忙不过来，原来“生意找忙人”啊！
其实，不止是做生意。
在职场中，你也要让自己“忙”起来，如果你被动地等，是很难有出息的。
因为只有当你主动地去做那些应该做的事情，只有当你比别人投入更多的精力和时间，你才更容易提升你的实力，你才更容易获得领导的赏识，你才更容易受到机遇的青睐！
4.每一分钟额外的“投入”，都会有倍增的“产出”美国普通公民巴察，有着一份稳定的工作和一个幸福的家庭。
他惟一的爱好是钓鱼，无论寒暑，在钓鱼场里都能看到他的影子。
在20世纪20年代这一段时期，每年的冬天巴察都会到纽芬兰海岸去钓鱼。
纽芬兰海岸隶属于加拿大，以低纬度的天然钓鱼场而著称。
冬天的纽芬兰寒冷异常，每次前来钓鱼时，巴察都要和他的伙伴们费很大的劲凿开厚厚的冰层，在冰面上弄出一个个洞口来，然后才能把挂着鱼饵的鱼杆伸到水面之下。
尽管要忍受刺骨的严寒，但每次都会有大收获，所以总会吸引来大批的钓鱼爱好者。
在天寒地冻的环境里，大家钓上来的鱼放在冰面上后，会马上就被冰冻了起来。
加之每次都能钓到很多鱼，一次也吃不完，所以巴察每次都会把多余的鱼带回家。
有一回，巴察拿出带回家的鱼时惊奇地发现，要是鱼身上的冰不化掉，那么即使在家里放上几天，鱼也不会变味。
作为有心人的巴察想，既然鱼被冰起来后能保持新鲜，那么肉和蔬菜呢？
于是他按着这一思路摸索下去，对肉和蔬菜进行了冰冻试验。
结果，他发现它们也和冰冻鱼一样能够保持新鲜！
经过深入细致的研究，他发现如果食物冰冻的速度和方法不相同，那么它们冰冻后的味道和新鲜度也会有细微的差异。
如果冰冻的速度太慢或是冰冻的效果不好，鱼、肉或蔬菜就不再拥有原来的鲜味。
经过一步步的实验、研究和摸索，他终于研究出了“如何使食物不失去新鲜度的冰冻方法”，这就是后来改变了数亿人生活的“速冻保鲜法”的雏形。
1923年8月，巴察为其发明的“冷冻法”申请了专利，然后以3000万美元的价格卖给了美国通用食品公司，他也在短短几个月间成为了千万富翁。
事实上，无论是1923年，还是在此之前的若干年，到纽芬兰海岸钓鱼的人都数不胜数，为什么只有巴察一个人能发现冷冻保鲜的秘密呢？
归根结底的原因是，他比别人更用心。
巴察和其他钓鱼爱好者一样，享受着自己的爱好。
只不过，除了享受爱好外，他还比那些钓鱼爱好者额外付出了一份用心，一份思考深究的时间，一系列试验的投入。
因此，他就比其他人多了一份倍增的“产出”！
有的人成功，是因为比别人多了一点点勇气；有的人成功，是因为比别人多了一点点勤奋；有的人成功，是因为比别人多了一点点执着；而有的人成功只是比别人多了一点点努力。
许多时候，我们距离成功只差那么一点点，只要我们有足够的自信、勇气、勤奋、努力，就可以跨越成功的跳杆，所以只要比别人多那么一点点耐心、自信、勇气、勤奋，就极有可能让你在未来日子里拥有一个与众不同的人生。

媒体关注与评论

世界上最伟大的秘密是：你只要比一般人稍微努力一点，你就会成功。
再念一遍，把它背下来，就远不要忘记。
——［美］奥格·曼狄诺：《世界上最伟大的推销员》

编辑推荐

《每天晚走10分钟:掌控工作和命运的主动权》：世界上最伟大的成功箴言。
企业成长，员工才有保障；企业成功，员工才能成功！
在职场中，你只要比一般人稍微努力一点，你就会成功。
例如，每天晚走10分钟。
每天晚走10分钟，从字面上理解，是每天下班之后，在办公室里多工作10分钟。
然而，每天晚走10分钟，又远远超越了字面上的意义，而深藏着更多的启示着我们成功的黄金法则。
每天晚走10分钟，是一种行动!每天晚走10分钟，是一种价值!每天晚走10分钟，是一种投入!每天晚走10分钟，是一种勤奋!每天晚走10分钟，是一种珍惜!每天晚走10分钟，是一种用心!每天晚走10分钟，是一种韧劲!每天晚走10分钟，是一种责任!每天晚走10分钟，是一种热忱!每天晚走10分钟，是一种卓越!

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