

<<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>

<<每天晚走10分钟>>

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。

<<每天晚走10分钟>>

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

<<每天晚走10分钟>>

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：“无论如何，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

<<每天晚走10分钟>>

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。

<<每天晚走10分钟>>

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。

<<每天晚走10分钟>>

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》

<<每天晚走10分钟>>

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!

<<每天晚走10分钟>>

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>