

企业奉为圭臬的职业理念 员工成就卓越的行动守则

每天 晚走30分钟



做一个最受企业欢迎的主动型员工



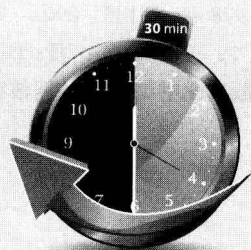
高榕璠◎编著

『世界上最伟大的秘密是』
只要比一般人稍微努力一点，你就会成功。



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

每天 晚走30分钟



做一个最受企业欢迎的主动型员工

高榕璠◎编著

 中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北京

图书在版编目 (CIP) 数据

每天晚走 30 分钟: 做一个最受企业欢迎的主动型员工/高榕璠编著.

北京: 中国经济出版社, 2011. 8

ISBN 978 - 7 - 5136 - 0902 - 9

I. ①每… II. ①高… III. ①企业—职工—职业道德 IV. ①F272. 92

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 148088 号

责任编辑 乔卫兵 郑 潇

责任印制 石星岳

封面设计 华子图文

出版发行 中国经济出版社

印 刷 者 三河市佳星印装有限公司

经 销 者 各地新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 11

字 数 138 千字

版 次 2011 年 8 月第 1 版

印 次 2011 年 8 月第 1 次

书 号 ISBN 978 - 7 - 5136 - 0902 - 9/C · 160

定 价 28.00 元

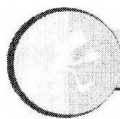
中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换 (联系电话: 010 - 68319116)

版权所有 盗版必究 (举报电话: 010 - 68359418 010 - 68319282)

国家版权局反盗版举报中心 (举报电话: 12390)

服务热线: 010 - 68344225 88386794



序言 要成功，每天晚走30分钟

100多年前，有一道数学题难倒了全世界的数学家，它是2的67次方减去1是质数还是和数？这是一个数论的题目，所有对此有兴趣的从事数论研究的数学家在做过种种尝试后，全都无功而返。但是，有一个叫科尔的德国数学家成功地攻克了这个数学难题。

这在数学界引起了巨大的轰动，而且更令人惊奇的是，科尔并不是专门研究数论的数学家，研究数论只是他的业余爱好。一个记者在采访时间他：“您论证这个题目花了多少时间？”他回答说：“3年内的全部星期天。”

科尔的故事向我们揭示：成功离我们并不遥远，只要你能比别人付出更多。比别人多付出努力，也很简单，不妨从每天晚走30分钟做起。

在职场竞争日益激烈的今天，关键的职位、丰厚的薪水只会属于那些奋力拼搏、不断付出的人们。想要在职业发展的道路上有所建树，就不要有片刻的停留，永远不要认为自己已付出的足够多。

“每天晚走30分钟”，表面上是一种简简单单的行为，无非是比别人晚离开半个小时而已，而它的背后却蕴涵了一系列促成成功必不可少的要素。

“每天晚走30分钟”，是一种主动和自动自发的工作态度的体现。下班后比别人晚走一点，主动去做一些分内分外的工作，才可以得到更多赏识。当每天晚走30分钟成为一种习惯时，你也就拥有了事业成功的通行证。

“每天晚走30分钟”是一种精益求精、积极进取的工作精神。只有比别人多一份激情，才有积极进取的不竭动力，才能使自己对现实中的困难和阻碍毫无畏惧，才能在前进的旅途中更增添一份自驱力。

“每天晚走30分钟”是对成功锲而不舍的渴望与坚持。工作过程中，

需要我们用坚强的意志和永不服输的精神去面对职场道路上的艰辛。

要获取职场上的辉煌，就要不遗余力地在工作岗位上展示自己的才华和忠诚，就要竭尽全力比别人多做一点。

本书介绍的观点，会使你在潜移默化中转变你工作的心态，在无声无息中完善你的人格，成为你每天繁忙日程的重要组成部分。

无论你是管理者，还是普通职员，“每天晚走 30 分钟”的态度能使你从竞争中脱颖而出。你的老板、委托人和客户会关注你、信赖你，从而给你更多的机会。

“每天晚走 30 分钟”，将它变成一种习惯，一种行为准则，让它在我们的职业生涯中永放光华。

序言 要成功，每天晚走 30 分钟 / 001

每天晚走 30 分钟，掌握职业主动权

第一章 比别人更努力，才能比别人更成功

跨出成功第一步，每天晚走 30 分钟 / 003

成功的经验：比别人多做一点 / 006

做得越多越彻底，越接近成功 / 008

现在加倍努力，将来更有出息 / 010

早做准备，成为不可替代的员工 / 012

多一分投入，多十分产出 / 015

别怕做最“傻”的员工 / 018

第二章 不仅是一种姿态，更是一种行动

任何工作都要干出名堂 / 022

加班不是目的，只是手段 / 025

以更高的目标要求自己 / 026

糊弄工作，就是糊弄自己 / 029

多一些担当，少一些推诿 / 031

梦想如鸡蛋，不孵化会腐化 / 034

用你的行动创造收获 / 037

每天晚走 30 分钟，不是作秀而是做事

第三章 每一天都是自己的代表作

- 从珍惜自己的岗位做起 / 043
- 坚守岗位，兢兢业业 / 045
- 心怀感激，用努力回报工作 / 047
- 充满敬畏，挖掘每份工作的潜力 / 049
- 用 100% 的热情做 1% 的事情 / 051
- 岗位比生命更重要 / 052
- 学着去发现工作中的美妙 / 055
- 不做“豆芽员工”，也不做“万年科员” / 057

第四章 高效能人士的优秀习惯

- 做时间的主人，有效利用时间 / 061
- 每天挤出点时间 / 063
- 凡事做在前头 / 066
- 今日事，今日毕 / 068
- 第一次就把事情做对 / 071
- 不陷入瞎忙中 / 073
- 分解的目标更容易达成 / 076
- 认真做好当天的事 / 079

第五章 让主动工作成为自觉

- 自觉多一点，让主动成为习惯 / 083
- 工作中仅仅称职是不够的 / 085
- 自动自发，把工作当成自己的事 / 088
- 老板不在，勤奋不减 / 091
- 一分成功需要十二分的努力 / 093

让自己成为拉着企业奔跑的人 / 096

树立主人翁精神 / 099

第六章 为企业打工，为自己打拼

抛弃“为老板打工”的想法 / 102

公司兴亡，我有责任 / 105

善于换位思考 / 108

认真完成每项工作 / 111

积极想办法解决问题 / 113

关注公司，为公司着想 / 116

主动做公司需要做的事情 / 119

为公司保驾护航 / 122

每天晚走 30 分钟，成功就是比别人多做一点

第七章 为自己工作，码高事业的大厦

努力工作：最聪明的选择 / 127

脚踏实地，比别人多点实干 / 129

不甘中流，比别人多点思考 / 132

做好小事，比别人多点用心 / 134

永不放弃，比别人多点坚持 / 138

天道酬勤，比别人多点苦干 / 141

第八章 每天一小步，成功一大步

超越平庸，绝不安于现状 / 144

职场上没有永远的红人 / 147

主动学习，成为公司不可替代的人 / 150

寻找“贵人”，打造良好的人脉关系 / 152

提升自我，为成功做准备 / 154

每天晚走30分钟 | 做一个最受企业欢迎的主动型员工 |

每次进步都是下一次进步的起点 / 157

为自己贴上卓越的“标签” / 160

参考书目 / 163

后 记 / 165

每天晚走30分钟，掌握职业主动权



第一章 比别人更努力，才能比别人更成功

每个人生来都是一样的普通，伟大与平凡的差别在于后天的努力。职场上同样如此，从初涉职场的菜鸟到游刃有余的职场骨干，靠的是日复一日的努力与拼搏。这样的努力与拼搏其实也很简单，诚如每天晚走的30分钟。每天晚走30分钟，多一些锤炼，多一些打磨，唯有比别人更努力，才能比别人更成功。

跨出成功第一步，每天晚走30分钟

30分钟可以做什么，30分钟可以听几首喜欢的音乐，30分钟可以翻阅一份杂志，30分钟可以浇几盆花，30分钟可以和同事简单地交谈……30分钟可以做很多事，但是，多数人可能未曾想到过：每天晚走30分钟，是跨出成功的第一步！

也许，你还在抱怨：“为什么我的薪水三年都没涨过？”也许，你还在愤愤不平：“凭什么提拔他，却不升我的职？”可是，你是否注意到，是谁每天下班的钟声一响起，走得比谁都快，5点钟下班，绝不会5点01分才走！

我们总是不愿多付出一点，对工作能躲则躲，对任务借口连连！究竟是成功太难，还是自己太懒，恐怕连自己也未必能说清。俗话说，“一分耕耘，一分收获”，也就是说耕耘与收获是成正比的。要想比别人取得更多的成就，唯一的方法就是比别人晚走一会儿、多做一点。

德尼斯最早开始在杜兰特的公司工作时，只是一个很普通的职员，但现在他却成为了杜兰特先生最得力的助手，成为一家分公司的总裁。他如此快速地得到提升的原因就是他总是设法使自

已下班后晚走一会，工作上多做一点。

“我刚来杜兰特公司工作时，我发现，每天大家都已下班后，杜兰特依旧会留在公司工作到很晚，于是我决定自己也留在公司里。是的，谁也没有要求我这样做，但我觉得我应该留下来，在杜兰特先生需要时给他提供帮助。”

“杜兰特先生在工作时经常找文件和打印材料，最开始他都是亲自做这些工作。后来他发现我时刻在等待他的吩咐，于是他让我代替他去做这些工作……”

杜兰特之所以让德尼斯为他工作，就是因为德尼斯比别人多留在办公室一会儿，使杜兰特随时可以见到他。尽管德尼斯并没有多获得一分钱的报酬，但他获得了更多的机会，让老板认识了他的能力，从而也为自己的晋升创造了条件。

每天晚走30分钟，不仅仅在于能在上级面前树立良好的形象，更在于能在这30分钟之内多做一些事情。也许你分内的工作已经做完了，对于分外的工作，也许本不该我们做，而我们做了，这就是机会。不但如此，还要学会接受老板交给我们的一些“额外”工作，并出色地完成。这样可使自己在老板面前升值，还会使自己变成老板不可取代的帮手。

上班时间每个人都在忙碌着自己的事情，很少关注能为公司多做一点事，不妨下班后晚走30分钟，看看是否有需要自己做的分外的事情。这样日久天长，你不仅把自己分内的工作做好了，还获得了一些额外的能力。一个毕业不久的大学生说得好：“要在关键时刻脱颖而出，就要平时比别人多走几步路。”下班晚走30分钟，是一种行动，更是一种态度。

首先，当我们有了“每天为公司多做点事”的习惯时，我们已经比周围的人具有了一定的优势，无论在哪一个公司，都会有我们的一席之地。

其次，我们要想使自己的能力和提升，多做一点事是最好的办法。如果我们在做分内事的同时为公司多做一点，则不但能显示出勤奋的美德，还能提升我们的工作能力。

我们要创造一般的成功，付出一般的努力就够了，但我们要成为杰出

的人才，就得比别人多付出几倍的努力，因为多倍的努力意味着多倍的收获。

当达伦的很多同学和同龄人还在为频繁地跳槽而烦恼不已时，达伦已经顺利地完成了由低级白领到高级白领到金领的过渡，俨然是一位职场成功人士。如今的他，事业、金钱、家庭一样也不缺，更令人羡慕的是，他的成功并不是以牺牲自己的健康和情趣、牺牲与家人享受天伦幸福才获得的。他成功的秘诀很简单，只是从容淡定地比别人每天多付出了一点点，就把事业、金钱和美誉尽收于囊中。

当别人向他请教其中奥秘时，达伦的回答是：“秘诀极其简单，换来这份从容淡定的是每天下班后晚走的30分钟。”

当达伦初入职场时，达伦也和许多人一样，每天一下班就准时离开，但总感觉手头上的事情永远做不完，结果业余爱好也丢了，人也疲惫得要命，业绩还差强人意。有一天，从事了一辈子管理工作的父亲知道了达伦的困惑后，便对他说：“你能不能试一试，每天下班后晚走30分钟？”乍听父亲的话，达伦并未完全理解，但他决定试一试。

第二天下班铃声响之后，达伦没有像往常一样匆匆离开，而是在办公室里多留了30分钟，他先把一天的工作小结了一下，看看有没有遗漏的或不周到的地方，再简单地做了一下明天的工作安排。第二天上班时，由于有了前一天的总结和计划，达伦的工作出奇的顺利。

从此以后，每天下班后，达伦都要在办公室多留30分钟，而不是像有些同事那样，下班钟声一响，就像兔子一样迅速离开。如果上班时的工作还没有完成，他会继续将工作做完；如果一天的工作都顺利完成，他还会作一下总结，并为明天的工作做一个计划。有时候，他也会利用下班后的这段短暂的时间，找优秀的同事交流交流，也会和上司沟通沟通。

就这样，达伦每天都坚持晚走30分钟，虽然这点时间看起来微不足道，但长期坚持下来后，它给达伦带来的好处是极大的。由于每天下班后他总能对自己一天的工作作一个很好的总结，为明天的工作做一个可行的计划，所以他总能有条不紊地出色地完成本职工作。另外，他还会利用这30分钟多做一些事情，这使得老板对他的印象特别好。结果，这每天晚走的30分钟，使达伦获得了比别人更快的提拔、更多的薪酬和更好的前程。

30分钟，一顿午餐的时间；30分钟，一次短聊的时间。每天都有数不清的30分钟，你也不妨像上述故事中的达伦一样，每天晚走30分钟，利用这段时间多做一些，并坚持下去，你将会有意想不到的收获。

总而言之，要想有效利用时间，最大的诀窍就在于能够善用下班后的半个小时，解决一些琐碎的事情，为明天的工作做好充分的准备，这对于我们来说有着非凡的意义。

成功的经验：比别人多做一点

有人让一个成功的推销员用一句话总结他成功的经验，这位推销员微笑着说：“很简单，每天比别人多做一点。”的确，推销员成功的秘诀很简单，只是坚持每天比别人多访问5个客户。“比别人多做一点”，这几乎是那些事业成功者的共同秘诀。

多做一点，这不仅要求我们在工作时间内不斤斤计较，比别人多付出一些；更要求我们能够在工作时间外，主动和不求回报地为公司多做一些。只要你主动付出，那么或许现在，或许将来，你一定会得到回报。有时候，一个人在一生中能够得到最佳奖赏，往往是由于他肯多付出一些。

巴恩斯是一个很有抱负的人，但他没有什么资本，所以最初他只能白手起家。他决定要同伟大的发明家爱迪生合作。当他来到爱迪生办公室的时候，他那不修边幅的仪表，惹得在场的人一

阵哄笑。尤其是当他说明来意的时候，人家就更忍不住要发笑了。爱迪生从来没有有什么合伙人，但巴恩斯的执著感动了爱迪生，最后他留在爱迪生那里做打杂的工作。

巴恩斯在爱迪生那里做了数年的设备清洁工和修理工。有一天，他听到爱迪生的销售人员在抱怨最近发明的留声机卖不出去。这时巴恩斯站起来说：“我可以把它卖出去。”从此他便得到了这份销售留声机的工作。

在上班时间内巴恩斯继续他的设备清洁工和修理工的工作，下班以后便开始推销留声机。他以打杂工的薪水，花了一个月时间跑遍了整个纽约城，一个月之后，他卖出去了7部。当他回到爱迪生的办公室时，他向爱迪生说，他准备好了在美国推销留声机的计划，这时爱迪生便接受他成为留声机的合伙人。

有成千上万的员工为爱迪生工作，为什么只有巴恩斯一枝独秀呢？究其原因就在于他愿意不计报酬地多做一些。巴恩斯只想做这份销售工作，并不期待更多的报酬，他只是愿意多付出一些。实际上巴恩斯所得到的回报已经超出了他的薪水，他是爱迪生所有员工中唯一有这种表现的人，也是唯一从这种表现中获得利益的人。

古人云，“要想取之，必先予之”。我们做任何事情，要想有所成就，就必须付出代价，没有耕耘是不可能收获的。要知道，你所付出的额外劳动或者服务都不会是徒然的，它总有一天会带给你更多的回报。

无论我们在什么行业，也无论我们的职位是高是低，晚走30分钟，多付出一些的做法可以使我们成为公司中不可或缺的角色，这是因为我们能够提供他人没有提供的服务。也许有人比我们更有知识、技术更高明、声望更高，但他却不能和我们一样为公司多提供一点服务。

俗话说，“天国的幸福是安全地休息，尘世的幸福是辛劳地工作”。那么在工作中我们的幸福是什么呢？那就是比别人多一点付出。

每天晚走30分钟，每一分的付出都不是徒劳的。即便是我们的付出没有回报，也会有助于增强自己的工作能力，使我们的技术逐渐精益求精。

谚语有云，“寒鸡不待东方曙，唤起征人踏月行”，我们只有冲出工作的“围墙”，树立多付出一些的信念，才能使我们在任何地方、任何时候都能立于不败之地。

然而生活中的一些人虽然愿意为自己的理想付出努力，但是，却总希望只付出一点努力就能成功。他们做事情，总是浅尝辄止，轻言放弃。

有一位画家去拜访世界著名画家门采尔，一见面就诉苦说：“我只用一天画了一幅画，卖掉它却花了我整整一年的时间。”

门采尔认真地说：“朋友，你不妨倒过来试试，用一年时间去画一幅画，那么用一天的时间，你准能卖掉它。”

满树的红苹果绝非一朝露水之功，起身早的麻雀，就能多获得一粒粮食。同样的，也许我们的投入无法立刻得到相应的回报，但千万不要气馁，应该继续无怨无悔地多付出一点。多做一些分外的事情，积极地开动你的脑筋，努力思考，让“多做一点”绽放灿烂的光芒。

其实每天晚走一会、多做一点，初衷也许并非为了获得更多的报酬，而结果往往获得的更多。我们要想超过别人，就一定要有“每天晚走30分钟”的习惯！

做得越多越彻底，越接近成功

现如今，想要在激烈的职场竞争中胜出，在工作中仅仅做到全心全意、尽职尽责是不够的。你还应该多做一点分外的工作，比别人期待的更多一点，多为你的老板你的客户着想，如此才可以吸引更多的注意，给自我的提升创造机会。成功的人永远比一般人做得更多更彻底。

每个员工要想纵横职场，除了尽心尽力做好本职工作外，还要比别人多做一些分外的工作。多做一点点，可以让你时刻保持昂扬斗志，在工作中不断地激发自己，充实自己。当然，分外的工作，也会让你拥有更大的表演舞台，让你把自己的才华适时地展现出来，引起别人的注意，同时得