

<<时间陷阱>>

图书基本信息

书名：<<时间陷阱>>

13位ISBN编号：9787500461531

10位ISBN编号：7500461534

出版时间：2007-6

出版时间：中国社会科学出版社

作者：托德·邓肯

页数：170

字数：167000

译者：鲁刚伟 何伟

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>

<<时间陷阱>>

内容概要

忙碌和高效能之间是有本质区别的。

不妨想一想你在销售生涯、健康、心理以及最令自己怀恋的关系面临的挑战和困境，其根本原因大都与支配时间的方式密切相关。

在这本富有革命性意义同时又极富操作性的著作中，托德·邓肯为你阐释了，为什么你应该放弃毫无价值的管理方法，而应该代之以更为实用的策略：工作任务管理。

你会从本书中发现，“时间陷阱”每天都在吞噬你的成功，你会发现自己常常陷入下面的陷阱：

条理性陷阱：你常常要面对实际上毫无必要的工作和活动洪流的冲击。你从本书可以学会，如何掌控工作急流，如何能动性选择工作任务，以及如何从工作和生活中解放出四小时的自由时间。

控制陷阱：你是个“控制癖”吗？

你依然还在那些本可以交由别人去完成的工作上浪费时间吗？

本书告诉你，如何以首席执行官的思维模式考量工作，如何训练组建团队的技巧，从而尽情享受“授权”之后的自在和轻松。

指标陷阱：“指标观念”常常与创造价值理念和长期收益理念发生激烈冲突，即使你确实很看重销售业绩，依然可能在双方交战的战场上迷失！

技术陷阱：那些宣称可以节约时间的精巧玩意儿，能真的为你节约时间吗？

还是你在花费大量时间“伺候”它们？

就我们应该如何使用技术手段，如何将它们弃之一边的问题，本书提供了颇具新意的客观视角。

失败陷阱：不要浪费时间为昨天烦恼了。

让你时间效能最大化的最佳途径就是：善待现在！

到了不再廉价出卖自己时间的时候了！

《时间陷阱》一书为你指明了如何将时间投入到真正最具收益潜力的领域中去——你的健康，你的财务健康，你的关系，你的学识，以及你的人生目标。

我们一起追随托德·邓肯的指引吧！

今天就启程毕竟，我们不能再虚掷光阴了！

<<时间陷阱>>

作者简介

托德·邓肯，是美国销售领域顶尖专家。

他的出版商托马斯·尼尔森称赞托德·邓肯“将金克拉风格与约翰·麦克斯韦尔的智慧完美地融合到一起”。

<<时间陷阱>>

书籍目录

第一章 追风 时间的真相 时间确实很重要.....永远都是 时间的背后 不要缴械投降 销售过程中最严峻的挑战 改变时间 小结第二章 身份陷阱 工作塑造了你的形象.....无论是好是坏 时间界定了你的身份 为工作而生活,还是为生活而工作 定义成功 错误的身份 深陷其中,难以自拔?

再度思考你的时间,找回你真正的身份 小结第三章 条理陷阱 职责的河流 从某种程度上说,你有一个借口 一位漂流向导带给我们的启示 为你的工作量构建堤坝 大坝的蓝图 第一阶段:聚集 第二阶段:准入 第三阶段:行动 第四阶段:评估 着手修筑 在任务冲击你之前,就要拦截它们 不受干扰地工作 小结第四章 来者不拒的陷阱 新“唯唯诺诺”经济 缩减工作时间而不牺牲业绩 说“不”的意义 不必要的活动 必要的工作 第一项必要的工作:案头工作 第二项必要的工作:计划和目标设定 第三项必要的工作:客户调查 第四项必要的工作:观察和评估 第五项必要的工作:沟通 富有成效的工作 小结第五章 控制陷阱 抓得太紧了 放手吧 专一的时间投入 来自文艺复兴时期的楷模 专注的行动 减负并提升你的业绩 走出第一步 小结第六章 技术陷阱第七章 指标陷阱第八章 失败陷阱第九章 狂欢陷阱第十章 自由

<<时间陷阱>>

章节摘录

身份陷阱 迷失自己就是浪费时间 典型的美国风格是：终日忙碌、不胜重负。惟有如此，才能显现出一个人的地位和价值。

——作家阿尔·基尼说一个人拥有一份工作是错误的表述，实际上，是工作拥有了这个人。

——普利策奖得主、美国作家詹姆斯·古尔德·科曾斯 我们在孩提时代，总是想从事某种职业——棒球手、芭蕾舞演员、医生、护士、律师、教师，等等。

那时候，我们有无限的时间用于梦想，而且我们也确实花费了很多时间织梦。

当我们成为少年时，我们总是想成为某个人，因为我们彼此没有什么不同，大家都是学生，所以，对我们而言，最重要的就是人们如何接受我们、看待我们。

在这个世界上，名声远比地位更重要。

但是，少年以后，或许是在我们的中学时代，我们的理想演化成了一个更为瑰丽的“混合体”，我们既想从事某些职业，也想成为某种人，而这一理想的核心就是工作。

你的第一份正式工作总是充满诱惑，作家巴里·格利夫（Barrie Greiff）和普雷斯顿·K.蒙特（Preston K. Munter）写道：“年轻的总经理可以得到很多美妙的体验……显赫的头衔，专职的助理，与老板共进晚餐，大权在握的志得意满，与富人打成一片的兴奋感觉……这一切很快就显现出难以抗拒的诱惑力。

”对我们中的大部分人而言，平生第一次，我们愿意承担责任，因为在工作中承担责任意味着我们可以掌控别人的生活，可以从中界定自己的身份，而这种身份和地位与我们的家庭和朋友无关。

从事专业性的工作，使我们可以自行界定我们是谁，同时，也决定了人们如何看待我们。

一个人的第一份工作给了他取得成功的契机，给了他凭借自己的成就得到赏识的机会，他可以据此确立自身的地位，同时，以此获得声望。

从本质上说，这些愿望并没有什么不妥，工作是你之所以成为你的必要组成部分，而且能为你确立自己在这个世界上的地位，然而，令人遗憾的是，对大部分销售人员而言，他们的工作已经远远不是他们身份的“一部分”了，工作成了他们身份的“全部”。

可人们并不知道这一切已经木已成舟。

在追求巨额财富和业界显赫名声的过程中，很多销售人员开始出卖自己的灵魂。

不需几年——对有些人而言，或许要过一二十年——几乎是不可避免地，很多销售人员不是在工作中最终发现了自己，而是开始在工作中迷失自己。

我在这里谈到的可不是什么中年生活危机，而是另一种危机，这种危机涵盖了所有年龄层，涵盖了各个层次的销售人员，而且涵盖了整个销售界。

有这样一位先生，几乎十年前我就认识他了，他就为我们演绎了一个普遍而鲜活的故事。

让我们叫他萨姆吧。

萨姆一度有个很好的家庭，他希望靠自己的能力让这个家庭的生活尽善尽美，很多亲密的朋友也对他施以援手。

萨姆是个优秀的人，怀有很多梦想。

他工作勤勉努力，他曾对我说，他想成为公司首屈一指的销售人员。

几年以后，他开始财源茂盛，看起来，他的梦想即将成真。

后来，有一天，我发现，他真的梦想成真了——在他所处的行业中，萨姆跻身全国1%的顶级销售人员行列。

我想，他的年收入一定达到了七位数，这可是个了不起的成就。

但是，后来，我逐渐听到了一些负面消息。

经过深入了解，我发现，尽管从收入水平上衡量，他取得了巨大成功，不过，他的人际关系状况却令人不寒而栗。

我曾经和萨姆的前同事们谈过，他们的口径如出一辙，他们都认为，萨姆是个工作狂，为了完成销售，他可以出卖自己的灵魂，多年来，他出卖了所有的朋友，出卖了家庭。

在向所谓成功巅峰攀登时，萨姆渐渐成了专在背后暗算他人的小人、骗子，一个没有廉耻的男人，只

<<时间陷阱>>

要能挣钱，他可以不择手段、无所不用其极。

萨姆因为结交成功人士而挣到了数百万美元，之后，只要需要，他可以毫不迟疑地背叛那些朋友。我还发现，他一度美满的婚姻葬送在他的漫不经心上，以一场恶名远扬的离婚而告终结，那些一度将他视为朋友的人也都不再理他。

现在，他依然频频听我的演讲，因为他将这种场合当作了扩展自己销售关系网的契机。

当他在人群中往来穿梭的时候，虽然看起来行为得体、风度翩翩，脸上总是挂着灿烂的微笑，但是，我很清楚，他的灵魂已经疲惫不堪、踉踉跄跄了。

如果他走了霉运，变得穷困潦倒，我怀疑是不是还会有人向他伸出援手。

这时候，我只是希望，当他第四十次坐在听众席上时，能真正领悟我们传播的理念。

工作塑造了你的形象……无论是好是坏丘吉尔曾经说过，最初，是我们自己选择的工作，构建了我们的职业生活，并进而塑造了我们自身。

他说的是一种理想情形，也就是说：“你先选择了一份工作，之后，那份工作帮助你成为更加优秀的人。

”这是一种对工作令人振奋的表述。

令人遗憾的是，整个销售领域普遍存在工作时间日益延长的现实，让丘吉尔的表述听起来就像是“先知的警告”，人们觉得，他似乎在说：“你为了变得更加优秀而选择了一份工作，但是，随后，那份工作改变了你，通常，这种改变总是朝着糟糕的方向。

”在丘吉尔时代，大部分美国人都认为，一个人的工作会在积极的方面塑造自己。

尽管“八小时工作，八小时休息，八小时做自己喜欢的事情”成为美国工人运动的口号，不过，那几乎无法成为现实。

今天，这种理念听起来已经成了一句嘲讽。

事实上，现在，你如果不得不去找一份销售工作，想想看，它会积极地还是消极地塑造你的生活？

确实，工作可以以有益的方式塑造我们。

作为销售人员，我们可以学会更好地与人建立关系。

我们可以学会为他人提供服务。

我们可以学会珍视团队的价值，学会锲而不舍、百折不挠，学会与人沟通。

但是正如作家阿尔。

基尼指出的，工作对我们的影响远不止于此，通常，它们会把我们引入陷阱。

工作是我们生活的中心，直接影响我们本人，决定我们的行为……工作对我们而言，不只是养家糊口，不只是赚取酬劳，不只是获得就业机会，也不只是用我们的才智和体能完成某个特定的工作任务或某个项目，工作还是塑造一个人的内心生活、促进一个人成长最重要的因素之一。

对我们大部分人来说，工作占据了我們大部分的时间和精力，正因为此，阿尔·基尼才得出了这样的结论：工作“不只是为我们提供收入，它还塑造了我们和他人的身份”。

这种取向在我们与人初次见面时的谈话中表露无遗，“你做什么工作呢？”

”我们之所以提出这样的问题，是因为无论我们是否喜欢，我们的身份总是与我们所从事的工作密切相关。

这种联系到底有多么紧密呢？

其程度取决于一个东西，那就是：时间。

P13-16

<<时间陷阱>>

编辑推荐

全球销售大师“高诚信销售”创立者托德·邓肯全新力作。

全球领导力大师麦克斯韦尔、吉米·道南推荐。

让焦头烂额的销售人员摆脱困境的8大策略。

托德·邓肯再次直击要害，他深知，当他们寻求在生活和工作之间取得平衡时，确实需要实用的帮助。

无论是专业销售人员、企业主，还是各类企业的经营人士，都可以从本书中找到实角又释放自己潜能的建议和智慧。

——吉米·道南，网络21创始人暨总裁，《成为有影响力的人》合著者 销售人员大都饱受没有足够的时间完成工作的困扰，并将这种状态当作了自己生活的必然。

托德·邓肯深谙如何解放更多时间的策略，这是一本能改变你的职业生涯和生活的著作。

——约翰·C.麦克斯韦尔，《纽约时报》畅销书《与人共赢》作者 如果你任其妄为，时间会成为恶毒的工头儿。

本书告诉你，如何通过平衡时间以及高效利用时间，来抵达你渴望已久的自由佳境。

——史蒂芬·柯维博士，《高效能人士的七个习惯》和《高效能人士的第八个习惯》的作者 销售人员不能如愿成功的主导原因在于，“他们并没有在销售工作上投入足够的时间”。

他们虽然忙忙碌碌，但效能低下。

销售专家托德·邓肯告诉你如何有效利用而不是滥用时间，他将教你如何让时间成为高效能和成功的盟友。

——马克·桑伯恩，畅销书《邮差弗雷德——从平凡到杰出》的作者

<<时间陷阱>>

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>