

要只看到成功者的辉煌。
当你看到并悟出他们起步的艰辛和刚毅的时候，那才是迈向成功的第一步。



小故事 大人生

就业·职业·事业

李晨晖 刘 戈 迺亚荣 涂耀威◎编

❀ 武汉出版社



小故事 大人生

就业·职业·事业

李晨晖 刘 戈 蒯亚荣 涂耀威◎编

(鄂)新登字 08 号

图书在版编目(CIP)数据

小故事 大人生:就业·职业·事业/李晨晖,刘戈等编.

—武汉:武汉出版社,2013.9

ISBN 978—7—5430—7756—0

I. ①小… II. ①李…②刘… III. ①人生哲学—青年读物

IV. ①B821—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 220751 号

编 著:李晨晖 刘 戈 迺亚荣 涂耀威

责 任 编 辑:杨建文

装 帧 设 计:武汉瑞肯传播

出 版:武汉出版社

社 址:武汉市江汉区新华下路 103 号 邮 编:430015

电 话:(027)85606403 85600625

<http://www.whcbs.com> E-mail:zbs@whcbs.com

印 刷:武汉市首壹印务有限公司 经 销:新华书店

开 本:850mm×1168mm 1/32

印 张:7.5 字 数:185 千字

版 次:2013 年 9 月第 1 版 2013 年 9 月第 1 次印刷

定 价:25.00 元

版权所有·翻印必究

如有质量问题,由承印厂负责调换。

前 言

不要只看到成功者的辉煌。当你看到并悟出他们起步的艰辛和刚毅的时候，那才是迈向成功的第一步。《小故事 大人生》正是能让读者看到并悟出成功者起步的艰辛和刚毅的一本书。那些名人在不名一文时的艰辛和刚毅；那些善举善报的感人情节；那些小事成就大事、细节成就完美的美好结局；那些诚信的力量……诚信、刚毅、敬业、善良、奉献、热情等成就事业（人生）的种种美德蕴含在故事的字里行间，跃然纸上，映入眼中，感至内心，沁润肺腑。

勿以善小而不举。把一杯热牛奶送给一个素不相识的饥饿的人，搬一把椅子给一位素不相识的老人，贫病交加生死攸关时捡到一笔钱，首先想到的是如何将钱送还给失者……当把善和人性作为社会进步的衡量尺度时，当把社会如何对待弱者作为一个社会进步的衡量标尺摆在世人面前时，书中的每个善举都彰显了伟大。花时间善待人，花时间工作，那是通往快乐的路，



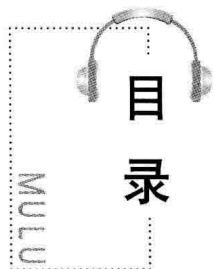
那是成功的阶梯。

勿以事小而不为。天下大量的工作，都是一些琐碎的、繁杂的、细小事物的重复。细节的成功看似偶然，实则孕育着成功的必然。所谓绝招，是用细节的功力堆砌起来的。著名企业家张瑞敏说：

“把每一件简单的事情做好就是不简单，把每一件平凡的事情做好就是不平凡。”俄罗斯总统普京有言：“先做好小事，才是王道。”大人物的小事观，透视着大与小的辩证哲理。

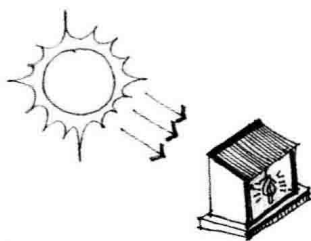
小故事之谓小，是指情节简单，事情平凡。书中每篇故事都是一个美丽的音符，一本书就是一个和谐的旋律，她奏响的是简约朴素的人生真谛——勤奋和美。

李晨晖 2013年5月于深圳



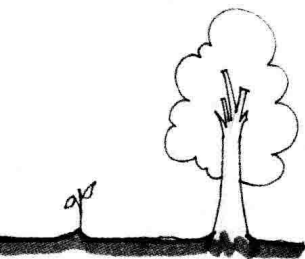
7 美元唤醒杰克逊	1
把自己亮在暗处	3
把信送给加西亚	5
八位总统的男管家	9
别被一枚钉子炒掉	11
从贫民窟走出的“终身贵族”	13
从假牙和鞋子做起	20
重复成就高度	22
聪明砸到脚	24
当“心”当铺	26
当机遇砸肩时	29
第 51 个梦想	31
高贵的生命不卑微	34
感谢那段打杂日	37





换种心情做事	40
花瓶换来的地区总裁	42
后来老板成了总统	45
季羡林三哭	47
坚持一句话	49
机会青睐勇于尝试的人	51
假如你有两块面包	53
借我一根指挥棒	56
机遇就像一条大鱼	58
开电梯的小伙	60
赖斯的好运	62
老实不会吃亏	64
李嘉诚还伞	66
两枚硬币的分配	69
两千个信封趟出的生路	72
两点之间曲线最短	75
流浪到哈佛	77
龙套演员两分钟成名	80
路易·威登：从小木匠到奢侈品巨头	82
卖掉那片肥田	88

迈向成功的第一步	90
门童的故事	92
有秘密 5 分钟	95
命运的恩人	98
能力不是能耐	101
你必须比名人更优秀	104
“牛仔”成功法则	106
拍卖师的起步	110
凭什么走进华尔街	112
奇特的招聘	115
切尔西的简历补充	117
倾一生，做一事	120
求职，名人教你有的放矢	123
人生，有时需要一些“自费”	127
善意的种子	130
善于充实自己人脉存折	132
少一个马掌钉	135
上帝给他个打火机	138
商人收养的孤女	140
省略阳光	143



熟悉每一把钥匙的齿纹	146
瞬间的智慧	148
为人打伞的胡雪岩	151
唯有努力	154
无用的工作	157
细节决定成败	159
想法决定未来	161
小女子独闯纽约	163
小人物·大人物	167
心灵摆渡	169
羞辱后的发愤	171
页码是一种态度	173
野心铸就日本首富	175
一把照亮前程的椅子	177
一百亿的起点	180
一杯热牛奶	183
一面墙改变一个人的命运	185
以退为进	187
用 50 美元买来的 CEO	189
有一个岗位永远缺人	193



珍惜你的鄙视	195
终点与起点	199
自己重用自己	201
只为心安	203
最后一条裤	206
最受欢迎的毕业生	208

延伸阅读

干小活	213
你应该拥有阳光下的成功	214
生活的次序	216
小鸟·骆驼·鲸	217
在路上	220
迎接挑战	222
后 记	229





7 美元唤醒杰克逊

徐立新



已故美国流行音乐之王迈克尔·杰克逊在成名前，有一段鲜为人知的经历。

年少时，喜欢音乐的杰克逊经常抱着一把吉他，在家乡印第安纳州加里市的一个人流量很大的地下通道里卖唱。因为每次都能又跳又唱，很多路人看过杰克逊的表演后，都会觉得很过瘾，纷纷慷慨丢钱给他。每天下来，杰克逊都会有 10 ~ 15 美元的收入，这曾一度让他相当的自豪和满足。

一天，美国卓越的黑人音乐家，同时在一家大型音乐公司担任高管的昆西·琼斯恰巧路过那个地下通道。他觉得杰克逊唱得不错，便驻足听了起来。之后，每听杰克逊唱完一首歌，琼斯就会从口袋里掏出 1 美元硬币，漫不经心地丢到杰克逊的面前。杰克逊连续唱了 7 首歌，琼斯就连丢了 7 个硬币。

当时，杰克逊还不知道琼斯的真正身份，以为对方是来挑衅的。他怒气冲冲地问琼斯：“你干吗不一次性把硬币全掏给我？你是在戏弄我吗？”琼斯听后哈哈大笑：“你在连阳光都见不到的地下通道里表演，每首歌最多值 1 美元！想让我一次性把硬币都给你？行！但

你得换一个更上档次的地方，比如在你的个人演唱会上！”说完，琼斯转身离去。

这句话一下点醒了杰克逊，他应该走向更广阔的舞台，而不是每天在地下通道里做个小小的街头卖艺人，还自满自傲！醒悟过来的杰克逊，第二天，便没再跟往日一样继续去地下通道里唱歌了，他开始和4个哥哥商量着组建一个乐队，由自己担任主唱，并在不久后离开了加里，去了大城市纽约。很快，“杰氏五兄弟乐队”便在全美引起轰动，并与知名的美国摩城唱片公司签约。自此，杰克逊的身价一路狂飙，一张他演唱会的门票在当时平均要卖到40美元，是他几年前在地下通道唱好几天歌收入的总和。

什么样的平台决定什么样的价值。埋错了地方的金子，依旧无法发出耀眼的光芒。

摘自《环球人物》



应该说，琼斯是杰克逊的贵人，他点拨指引了杰克逊，并激发他走上更大的舞台。当然，这是人生的幸运，而这个幸运也是建立在杰克逊的实力基础上。偶然中含有必然——努力的人容易碰上贵人。

把自己亮在暗处

马 德

道尔是一家拥有千名员工的大公司的职员，在这么大的公司中，他一直为自己得不到提拔和重用而懊恼。

一天晚上，他正要到地下室去取储藏的东西，突然停电了。他去找蜡烛，没有找到。正当他无计可施的时候，他所触动的一张音乐贺卡响了起来，伴随着悦耳的声音，有光亮从纸片间漫溢出来。他打开贺卡，发现灯的光亮并不弱。他想，可不可以带着它去地下室试一试呢？果然，在黑暗的地下室里，贺卡的光更加炫目，借助它的光亮，他很容易地找到了要找的东西。

道尔从这件事上获得了灵感。很快，他就从他所在的公司跳槽出来，加盟到一个只有几十人的小企业，并从市场部的一个小职员开始做起。因为他在原来公司积累了丰富的工作经验，加上不俗的实力，不久道尔就被提升为项目部的主任，后来，他又从主任的位置升任项目部经理。然而，他没有在这个位置上久留，又从这家公司跳槽到了另一家更适合他的公司，并逐渐做到了经理的位置。

后来，就是这位道尔，成了一家跨国大公司的董事长。他在传记中谦逊地说，我仅是一粒微弱的星火，如果我还有高明的地方的话，

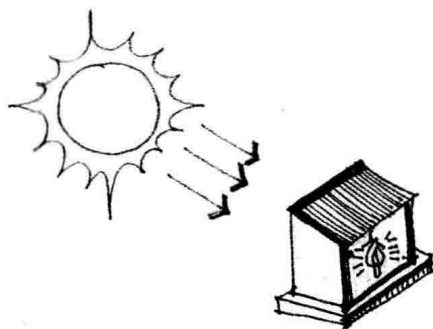


就是我懂得如何把自己放在一个恰当的位置上，让微弱的光耀眼一些罢了。

摘自《越读越聪明的智慧故事大全集》



“恰当”二字，对工作，对自己，对他人都足以用“和谐美”形容，在职场用“恰当”定位自己，将是容易成功的思维方法。





把信送给加西亚

[美] 阿尔伯特·哈伯德 任月园 译

在我进到我的第一家公司的時候，我见到一些效率低下的现象，便给大家说了一个故事，一个真实的故事，这个故事对我的一生影响很大，故也希望别人能从故事中得到一些启发：

把信带给加西亚

在一切有关古巴的事物中，有一个人最让我忘不了。

当美西战争爆发后，美国必须立即跟西班牙的反抗军首领取得联系，加西亚将军在古巴丛林的山里——没有人知道确切的地点，所以无法写信或打电话给他。美国总统必须尽快地获得他的合作。怎么办呢？

有人对总统说：“有一个名叫罗文的人，有办法找到加西亚，也只有他才找得到。”他们把罗文找来，交给他一封写给加西亚的信。关于那个“名叫罗文的人”如何拿了信，把它装进一个油布制的袋里，封好，吊在胸口，划着一艘小船，四天之后的一个夜里在古巴上岸，消失于丛林中，接着在三个星期之后，从古巴岛的另一边出来，已徒步走过一个危机四伏的国家，把那封信交给了加西亚——这些细节都不是我想说明的。



我要强调的重点是：麦金力总统把一封写给加西亚的信交给了罗文，而罗文接过信之后并没有问：“他在什么地方？”

与此相关的是：日俄战争时，每一个俄国士兵都带着这篇短文。日军从俄军俘虏身上发现它，相信它是一项法宝，遂译成日文，在日本天皇的命令下，日本政府的每一位公务员军人和老百姓，都拥有这一篇短文。

那么，再让我们今天的办公室做个试验：你此刻坐在办公室里——周围有6名职员，把其中一名称来，对他说：“请帮我查一查百科全书，把哥立奇的生平做成一篇摘录。”那个职员会静静地说：“好的，先生。”但他真的会去执行吗？我敢说十之八九他不会。他反而会满脸狐疑地提出一个或数个下列的问题：那个人是谁呀？哪套百科全书？百科全书放在哪儿？你不是指俾斯麦吧？他是过世的人吗？急不急？我是否把书拿来，由你自己来查？你为什么耍他……

而且很有可能，在你回答了他所提出的问题，解释了该怎么样去查那资料，以及你为什么耍的理由之后，那个职员会走开，然后找到另一个职员去帮他查哥立奇的资料，然后又回来对你说，根本查不到这个人。是的，正是这种被动的行为，这种职业道德的愚行，这种心灵的脆弱，这种人浮于事的作风——把这个社会带到三个和尚没水喝的危险境地。

如果人们都不能为了自己而自动自发，你又怎么能期待他们为别人采取行动呢？像罗文这种人，我们应该为他塑造不朽的雕像，放在每一所大学里。年轻人最需要的不是学习书本上的知识，也不是聆听他人种种的指导，而是要加强一种敬业精神，对于上级的托付，立即采取行动。

全心全意去完成任务——“把信带给加西亚”。在一家大公司里，总经理对我说：“你看那个业务员。”

“我看到了，他怎样？”

“他是个不错的研究生，不过如果我派他到城里去办个小差事，他可能把任务完成，但也可能就在途中走进一家商场。”

这种人你能派他送信给加西亚吗？

近来我们听到许多人，为“那些为了廉价工资工作而又无出头之日的职员”表现出同情，同时又把那些雇主骂得体无完肤，但是作为一个老板，我们很多时候却会为一些人的被动——无法或不愿专心去做一件事——而大吃一惊：懒懒散散，漠不关心，马马虎虎的做事态度，似乎已经变成常态；除非苦口婆心、威逼利诱地叫属下帮忙，或者除非奇迹出现——上帝派一名助手给他，没有人把事情办成。从没有人提到，有些老板一直到年老，都无法使得有些不求上进的下属做点正经的工作；也没有人提到，有些老板长久而耐心地去想感动那些当他一转身就投机取巧的“员工”。

现在在每个商店和工厂，都有整顿的过程。公司负责经常地送走那些显然无法对公司有所贡献的“员工”，同时也吸纳新人进来。无论业务怎么忙碌，这种整顿都必须一直在进行着。只有当景气不佳，就业机会不多，整顿才会出现较佳的成绩——那些不能胜任没有才能的人，都被摒弃在就业的大门之外。只有最能干的人，才会被留下来。

为了自己的利益，我相信每个老板最终保留的都会是那些最佳的职员——那些能够把信带给加西亚的人。

