



励志书坊 6

工作中 无小事

GONG ZUO ZHONG WU XIAO SHI

▷ 董秀菊 编著 ◁

一辈子什么事也没干过的人，没有资格去评判那些只做了些小事情的人们。

——塞缪尔·约翰逊

▷ 合抱之木，生于毫末；
九层之台，起于垒土。
责任无处不在，
无论大事小事，
都要全身心地投入，
满怀责任感去完成它。

远 方 出 版 社



责任编辑：李连成
封面设计：沈琳



有其职斯有其责，有其责斯有其忧。

本书有助于员工端正心态，摒弃做事贪大的浮躁心理，提倡把小事做好做到位，从而提高整个企业的工作质量。

<http://www.boer.com.cn>

团购电话：010-84899605 团购邮箱：boer08@126.com

建议上架 励志类

ISBN 7-80723-183-1



9 787807 231837 >

ISBN 7-80723-183-1

总定价（共20册）：336.00元

励志书坊 6

工作中 无小事

GONG ZUO ZHONG WU XIAO SHI

▷ 董秀菊 编著 ◁

远方出版社

图书在版编目(CIP)数据

工作中无小事 / 董秀菊编著. — 呼和浩特: 远方出版社, 2007.1

(励志书坊丛书 / 李志敏主编)

ISBN 7-80723-183-1

I. 工… II. 董… III. 企业—职工—职业道德—通俗读物 IV. F272.92-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第159183号

励志书坊丛书——工作中无小事

丛书主编 李志敏

作者 董秀菊

出版发行 远方出版社

社址 呼和浩特市乌兰察布东路666号

邮编 010010

经销 新华书店

印刷 北京威远印刷厂

开本 110×170 1/32

字数 2500千字

印张 210

版次 2007年1月第1版

印次 2007年1月第1次印刷

印数 1-5000册

标准书号 ISBN 7-80723-183-1

定价 (全20册)336.00元

前言



成功学大师卡耐基曾说：一个不注意小事情的人，永远不会成就大事业。

在人们的潜意识里，对自己将要做的事情做一个值得或是不值得的评价，已经成为了一种习惯。人们潜意识里认为不值得做的事情就不会努力做好，甚至干脆就不去做。我们看到，在工作中，太多的人将目光投在能够满足虚荣心或是能够出人头地的大事情上面，认为工作中的许多具体事情是不值得做的小事。其实，在日常工作中，几乎都是一些小事，小事做不好，不去做小事，往往是人们失败的主要原因。

对每个人来说，工作应是义不容辞的责任，而不是负担。我们每个人除了要认真对待工作之



工作中无小事



Gongzuozhongwuxiaoshi

外,还要注重细节。把工作做到完美,以最高的认同感和满意度来要求自己,这就要注重细节,注重工作中的小事情。把小事当回事去做,体现了一个人对工作的认真态度。尽职尽责地完成工作,重视工作中的小事与细节,这不仅是工作的原则,也是人生的原则。一件简单的小事情,所反映出来的是一个人的责任心。做好工作中的小事,才是真正堪负“大责任”的人。工作不是被迫去做的苦役,在工作中投入热情,我们会发现,其中蕴含着极大的乐趣。把工作当成苦役的人,只能永远做别人分配的工作,却未必把分配到的事情做好。而考虑到细节、注重小事,把工作当作乐事去做的人,将小事做细致,不仅学习到知

前言



识,而且必将在做小事中发现机会,最终走上成功之路。

无论做哪种工作,不注重细节,忽视小事,都会给公司及个人带来负面的影响,甚至造成损失。严谨的工作态度是做好小事的前提。

很多时候,一件看起来微不足道的小事,或者一个并不明显的变化,却能改变人和命运。工作中无小事,这首先要求我们极具责任心,不放过每一个细节,认真去对待它、完成它。有的人不愿去做小事,轻视做小事,只想成就大事,因此做事很浮躁。只有端正心态,去除贪做大事的心理,把小事做到位,才能提高公司的工作质量。让重视小事成为我们的一种习惯,那么,也就培养了我们的责任



工作中无小事



Gongzuozhongwuxiaoshi

感，从而与优秀、成功同行，最终成就大业。

本书是告诉每一位工作中的人，不仅要努力工作，还要认真对待工作中的看起来微不足道的小事，从工作细节中学习知识，读者朋友必将了解工作中没有真正的小事可言。

目 录



- 1 机缘可能就是陷阱/1
- 2 休息是为了走更远的路/8
- 3 龟兔赛跑，输的往往是兔子/13
- 4 学习比收入重要/18
- 5 高知名度不等于“一流”/25
- 6 利用挨骂的机会给老板留下好印象/30
- 7 退步原来是向前/36
- 8 用简单的方式，处理复杂的工作/42
- 9 你的优点有时却是你的劣势/51
- 10 平凡岗位出人才/57
- 11 努力工作不是为了工作疯狂/62
- 12 办法，要想才会有/70
- 13 不是不能沟通，而是不会沟通/77



工作中无小事



Gongzuo zhong wu xiao shi

不顾后果，就没有结果/83	14
恐惧本身是惟一值得恐惧的/93	15
在得意时不忘形/100	16
现在不做相当于永远不做/105	17
简单的行动比复杂的思想更有用/112	18
给爱挑毛病的老板留个“破绽”/118	19
当你感到没有问题时，你就出问题了/125	20
把自己当成是老板，不为薪水而工作/132	21
工作不是我们为谋生才去做的事， 而是用生命去做的事/139	22
每一次的失败都会增加下一次成功的机会/145	23
不在于时间的长短，而在于动作的快慢/151	24
做正确的事比正确地做事更重要/160	25



目 录

26

承担责任，是一种快乐/166

27

困难面前，求别人不如求自己/171

28

经得起失败的人，才是真正的成功者/176

29

适当的休息比加班更重要/182

30

适当地“变变”自己的心也不错/189

31

越想放弃的时候，越不能放弃/195

32

有时候，吃亏是一种福气/201

33

目标正确比做事正确更重要/210

34

想人所不能想到的，做人所不能做到的/216

35

如果障碍难以逾越，就改变行进的路径/225

36

看功劳不看苦劳，看结果不看过程/232

37

会工作，更会享受/240

38

全才不如专才/245



工作中无小事



Gongzuozhongwuxiaoshi

CONTENTS

- 苦藤上结的瓜才甜/251
- 就是完成了工作，也不要闲下来/259
- 当面前摆有两条路时，你要选择第三条/264
- 做错了比没有做要好100倍/274
- 看轻自己，轻装上阵/282
- 热情比智慧更重要/288
- 困难就是机会，危机就是转机/295
- 小的细节往往决定大的结果/302
- 好马也吃回头草/311
- 真诚的谎言有时比实话更贴心/319

39

40

41

42

43

44

45

46

47

48

01

机缘可能就是陷阱

有些人成功靠埋头苦干；有些人成功靠一时的幸运；有些人成功靠千载难逢的机会。机会，对于每个工作着的人来说，都是至关重要的。

刘昶新开了一家店铺，就在店里开灶做饭。最近发现一只老鼠待在吊顶上总是昼伏夜出，刘昶挨着墙根设置了一只鼠夹子——就在老鼠经常行动的路线。可是鼠夹上却没有放任何诱饵。几天过去了，老鼠一直没有逮住。朋友建议他给鼠夹上放块肉，刘昶笑说：“不必。”

一天晚上，刘昶和朋友正在下棋，忽听鼠夹响，跑过去一看，那只鬼精鬼精的老鼠竟然被夹住了！朋友开玩笑对刘昶说：“没想到你还像当年的姜子牙，空钩垂钓、愿者上钩。”

刘昶说：“老鼠肯定会被夹住的，因为它总是在寻找机会。”

不错，对于那些一直不停地在缩头缩脑寻找“奶酪”的老鼠来说，其机会就是一顿美味的晚餐，它要求不高，吃饱就可以了，即使有



千百次得手了，可一旦“失手”，它所得到的将是一只致命的鼠夹！

人很多时候也会犯老鼠这样的错误，但两者的不同之处是：鼠由于生存的本能必须没日没夜地等待机会；而人呢？还能主动地发现机会、变不可能为可能地创造机会。这就如同样是直立行走，猿只能靠天吃饭——寻找食物，而人却能播种食物并为之繁衍生息，使人类自身成为地球万物的主宰。

我们印象最深的一句经典“机会总偏爱那些有准备的头脑”，这是相当精辟的名家之言。但是，在我们现实社会中，是不是你的头脑中准备好了什么，机会就能如同天上掉馅饼？答案固然不能用“是”或者“否”来回答，因为有时机会可能变成了虚无缥缈，让人神魂颠倒，甚至魂不守舍；有时，机会就会成为诱惑，它会像蝴蝶一样，从四面八方扑过来，让你扑朔迷离，慎之又慎地作出抉择，要

还是不要？

但是机会太多了，人与鼠可能面临同样的命运，尤其是处在我们这样一个竞争激烈的社会中。机会已经不单是美丽的“奶酪”，当然机会也不一定就是恐怖的鼠夹。客观地说，机会是放置在鼠夹上的一块奶酪，它是有风险的，因为“机会与风险并存”。

张强是长春一家电器公司的业务员。虽然说张强一开始并不考虑要找人合伙做业务，因为他听过的合伙纠纷，多的令他不忍尝试；但是有一个偶然的机缘，他认识了住在上海的郑辉。从此刻起，张强就不知不觉中走进了一场噩梦。

平常张强就是同行口中的前辈，因为年纪比较大，读的书又多，讲起业务理论也头头是道，同行都把他视为老师，常请教他业务上的问题。

张强因为妻子的身体不好，所以他的业务

大多是在本市进行的。在本市，很多大型商场的老总都认识他。他很想向外地发展，但苦于无法离开家庭，因此他就想在外市寻找一个业务能力好的人合作。

回想当初的决策过程，一切都是那么自然。

张强是在一家联谊会上，认识郑辉的。因为郑辉说他在上海有很好的人缘，并且自己的亲属也大都在商贸部门工作。郑辉看起来忠厚老实，并且表达能力很强，张强就觉得自己和他合作不会有错。

他们私下讲好了业务分成的问题，然后张强就将郑辉带到了自己的公司。郑辉看完了电器以后，就对张强说：“我马上返回上海联系业务，你就等我的好消息吧！”

张强对郑辉第一次作业务有点不放心，就和郑辉商议，和他一起去上海，郑辉欣然同意了。张强来到上海看到的一切果然如郑辉所说