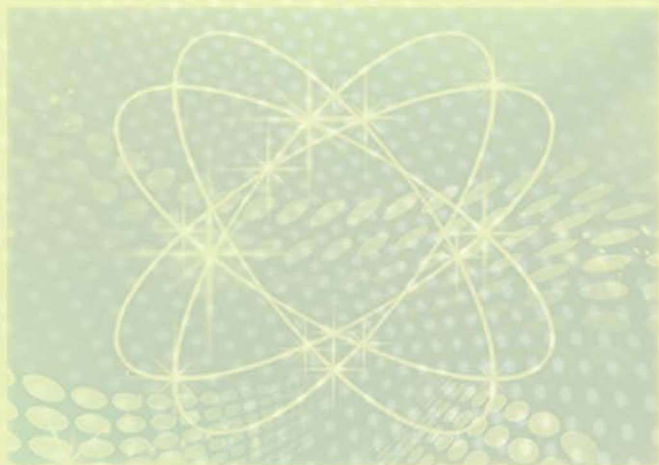


漫漫求知路:6

思念与惜别

李华伟 主编



辽海出版社

图书在版编目（CIP）数据

思念与惜别/李华伟主编. —沈阳: 辽海出版社, 2011. 3

（漫漫求知路; 6）

ISBN 978-7-5451-1223-8

I. ①思…II. ①李…III. ①成功心理学—青少年读物

IV. ①B848. 4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2011）第 022276 号

责任编辑: 段扬华

责任校对: 顾季

封面设计: 文海书源工作室

出版者: 辽海出版社

地址: 沈阳市和平区十一纬路 25 号

邮政编码: 110003

电话: 024—23284469

E-mail: dyh550912@163.com

印刷者: 北京汇祥印务有限公司印刷

发行者: 辽海出版社

幅面尺寸: 140mm×210mm

印张: 36

字数: 680 千字

出版时间: 2011 年 3 月第 1 版

印刷时间: 2011 年 3 月第 1 次印刷

定价: 238.40 元（全 8 册）

版权所有翻印必究

前言

学会共处，不只是学习一种社会关系，它也意味着人和自然的和谐相入。从我国古代“天人合一”的思想传统到当代世界倡导的“环境保护”和“可持续发展”，无不指明了学会与自然“共处”的重要性。这种学习，像其他学习一样，也包括了知识、技能和态度、价值观念的习和养成。知识经济的时代，人人需要终身学习。学什么？怎么学？学会求知、学会做事、学会共处、学会做人。从本质上来说，成人一生的发展模式和对新事物与旧事物的兴趣模式都与三个月的孩子几乎相同。本选题献给想把孩子培养成才的父母们，献给看不懂孩子为什么越来越不按成人的想法生活和学习的父母们，献给不想让孩子变成冤家的父母们，本丛书是帮助父母从本质上认识自己的孩子，了解孩子成长规律，把握系统爱育方法的通俗读物。

目 录

小事做出大学问.....	1
精益求精的执著.....	5
一切从小事开始.....	10
成功不是靠运气.....	14
做好本职工作	18
勤奋才能登顶	22
一步一个脚印	26
从平凡小事做起.....	34
成功从细节开始.....	38
迟到不是小事	42
小事情蕴含大责任.....	48
记住他人的名字.....	54
重要的事先做	60
不因无谓琐事得罪人.....	65
做人要留有余地.....	70
指过错时要讲究方法	75
不要为小事烦恼.....	81
每天反省一次	87
遇事要多考虑一会儿	92
避免受到伤害	98
原谅别人的错误.....	104
细节决定结果	110
成就源于细节	114
成也细节败也细节	117
成就伟业谨拘小节	122
人生从细节做起.....	126

忽略细节断送前程.....	130
积累细节	137
细化目标	138
重在行动	145

小事做出大学问

西点军校在培训方面很重视细节，总是强调必须熟知每一个细节点，比如从 M16 枪支的使用和构造到扣环的清洁等。他们通过细节的学习让学员了解到，追求完美其实并不是遥不可及的事情，而是像擦扣环一样容易：你能把扣环擦亮，在做重大的事情时，就一样有信心去做成功，而不受别的因素影响。西点军校要求学员像呼吸一样完成任务，形成一种近乎本能的追求完美的习惯。

面对这种严格的要求，在有些事情上，新学员可能会做得不够完美，所以学员必须学会在所有事情中去判断哪个重要、哪个次之，找出平衡点，有条理地、努力地去完成所有的任务，尽量做得成功和完美。通过这种训练，使学员在以后的生活中，遇到再多压力也能应付自如。

如果学员身上很痒，但要忍得住，不能去挠。试想，如果一支部队的士兵都在左摇右摆地挠痒，他们能有战斗力吗？所以，学员应该明白这就是自律。

新学员在第一年要学会服从，通过在服从中体验这些困难，以增强他们的自尊、自信、自律，从而达到追求完美的目的。

注重细节是一种日积月累的习惯，而人的行为有 95% 会受习惯影响。在习惯中积累会逐渐形成素质。爱因斯坦曾说过：“当人们忘记了在学校里所学的一切之后，剩下的就是素质，教育的真正目的也在于此。”而习惯就是忘不掉的最重要的素质之一。

人与人之间的差别，往往就在一些习惯上，并且正是因为这些关注细小的事情所养成的习惯，决定了不同的人具有不同的命运。

两个同龄的年轻人同时受雇于一家店铺，并且拿同样的薪水。可是一段时间后，叫阿诺德的小伙子青云直上，而那个叫布鲁诺的小伙子却仍在原地踏步。布鲁诺很不满意老板的不公正待遇。终于有一天他到老板那儿发牢骚了。老板一边耐心地听着他的抱怨，一边在心里盘算着怎样向他解释清楚他和阿诺德之间的差别。

“布鲁诺先生，”老板开口说话了，“你现在到集市上去一下，看看今天早上有什么卖的。”

布鲁诺从集市上回来向老板汇报说，今早集市上只有一个农民拉了一车土豆在卖。“有多少？”老板问。

布鲁诺赶快戴上帽子又跑到集市上，然后回来告诉老板一共 40 袋土豆。“价格是多少？”布鲁诺又第三次跑到集市上问来了价格。

“好吧，”老板对他说，“现在请您坐到这把椅子上一句话也不要说，看看别人怎么做。”老板将阿诺德找来，并让他看看集市上有什么可卖的。

阿诺德很快就从集市上回来了，向老板汇报说到现在为止只有一个农民在卖土豆，一共 40 口袋，价格是多少多少；土豆质量很不错，他带回来一个让老板看看。这个农民一个钟头以后还会弄来几箱西红柿，据他看价格非常公道。昨天他们铺子的西红柿卖得很快，库存已经不多。他想这么便宜的西红柿老板肯定会要进一些的，所以他不仅带回了一个西红柿做样品，而且把那个农民也带来了，他现在正在外面等回话呢。

此时老板转向了布鲁诺，说：“现在你肯定知道为什么阿诺德的薪水比你高了吧？”

同样的小事情，有心人做出大学问，不动脑子的人只会来回跑腿而已。别人对待你的态度，就是你做事情结果的反应，像一面镜子一样准确无误，你如何做的，它就如何反射回来。

一位年轻人毕业后被分配到一个海上油田钻井队。在海上工作的第一天，领班要求他在限定的时间内登上几十米高的钻井架，把一个包装好的漂亮盒子送到最顶层的主管手里。他拿着盒子快步登上高高的狭窄的舷梯，气喘吁吁、满头是汗地爬上顶层，把盒子交给主管。主管只在上面签下自己的名字，就让他送回去。他又快跑下舷梯，把盒子交给领班，领班也同样在上面签下自己的名字，让他再送给主管。

他看了看领班，犹豫了一下，又转身爬上舷梯。当他第二次登上顶层把盒子交给主管时，浑身是汗两腿发颤，主管却和上次一样，在盒子上签上名字，让他把盒子再送回去。他擦擦脸上的汗水，转身走向舷梯，把盒子送下来，领班签完字，让他再送上去。

这时他有些愤怒了，他看看领班平静的脸，尽力忍着不发作，又拿起盒子艰难地一个台阶一个台阶地往上爬。当他上到最顶层时，浑身上下都湿透了，他第三次把盒子递给主管，主管盯着他，傲慢地说：“把盒子打开。”他撕开外面的包装纸，打开盒子，里面是两个玻璃罐，一罐咖啡，一罐咖啡伴侣。他愤怒地抬起头，双眼喷着怒火，射向主管。

主管又对他说：“把咖啡冲上。”年轻人再也无法忍受了，“叭”地一下把盒子扔在地上：“我不干了！”说完，他看看倒在地上的盒子，感到心里痛快了许多，刚才的愤怒全释放了出来。

这时，这位傲慢的主管站起身来，直视他说：“刚才让你做的这些，叫做承受极限训练，我们因为在海上作业，随时会遇到危险，就要求队员身上一定要有极强的承受力，承受各种危险的考验，才能完

成海上作业任务。前面三次你都通过了，可惜，只差最后一点点，你没有喝到自己冲的甜咖啡。现在，你可以走了。”

年轻人懊悔地离开了，但是他却从这件事上吸收了教训，他懂得成功在于一点一滴的磨炼，并立志一定要做一番事业。经过几年的艰苦拼搏后，他逐渐养成了关注细节的习惯，并最终成了一名油田钻井队的队长。

因此，对于那些刚进职场的年轻人，很少马上就被委以重任，往往是做些琐碎的工作。但是不要小看它们，更不要敷衍了事，因为人们是通过你的工作来评价你的。如果连小事都做得潦草，别人还怎么敢把大事交给你呢？

精益求精的执著

在荷兰，有一个刚初中毕业的青年农民来到一个小镇，找到了一份替镇政府看门的工作。他在这个门卫的岗位上一直工作了 60 多年，他一生没有离开过这个小镇，也没有再换过工作。

也许是工作太清闲，他又太年轻，他得打发时间。他选择了又费时又费工的打磨镜片当自己的业余爱好。就这样，他磨呀磨，一磨就是 60 年。他是那样的专注和细致，锲而不舍，他的技术已经超过专业技师了，他磨出的复合镜片的放大倍数，比他们的都要高。凭借他研磨的镜片，他终于发现了当时科技尚未知晓的另一个广阔的世界——微生物世界。从此，他声名大振，只有初中文化的他，被授予了他看来是高深莫测的巴黎科学院院士的头衔。就连英国女王都到小镇拜会过他。

创造这个奇迹的小人物，就是科学史上鼎鼎有名的、活了 90 岁的荷兰科学家万·列文虎克，他老老实实在把手头上的每一个玻璃片磨好，用尽毕生的心血，致力于每一个平淡无奇的细节的完善，终于他在他的细节里看到了他的上帝，科学也在他的细节里看到了自己更广阔的前景。

一花一世界，一沙一天堂。如果你能执著地把手上的小事情做到完美的境界，你同样也会成为一个了不起的人物。

18 世纪的讽刺文学作家伏尔泰创作的悲剧《查伊尔》公演后，受到观众很高的评价，许多行家也认为这是一部不可多得的成功之作。

但当时，伏尔泰本人对这一剧作并不十分满意，认为剧中对人物性格的刻画和故事情节的描写，还有许多不足之处。因此，他拿起笔来一次又一次地反复修改，直到自己满意了才肯罢休。为此，伏尔泰还惹下了一段不大不小的风波。

经伏尔泰这样精心修改后，剧本确实一次比一次好，但是，演员们却非常厌烦，因为他每修改一次，演员们总要重新按修改本排练一次，这要让他们花费许多精力和时间。

为此，出演该剧的主要演员杜孚林气得拒绝和伏尔泰见面，不愿意接受伏尔泰重新修改后的剧本。这可把伏尔泰难为坏了。他不得不亲自上门把稿子塞进杜孚林住所的信箱里。然而，杜孚林还是不愿看他的修改稿。

有一天，伏尔泰得到一个消息，杜孚林要举行盛大宴会招待友人。于是，他买了一个大馅饼和 12 只山鹑，请人送到杜孚林的宴席上。

杜孚林高兴地收下了。在朋友们的热烈掌声中，他叫人把礼物端到餐桌上用刀切开，当在场的人把礼物切开时，所有的客人都大吃一惊，原来每一只山鹑的嘴里都塞满了纸。他们将纸展开一看，原来是伏尔泰修改的稿子。

杜孚林感到哭笑不得，后来他怒气冲冲地责备伏尔泰：“你为什么要这样做？”

伏尔泰答：“老兄，没有办法呀，不做到最好，我的饭碗就要砸了！”

伏尔泰之所以成为伏尔泰，最大的原因就是缘于他能“做到最好”，而并不是因为他有多聪明！假如你尚没有伏尔泰的聪明或名气，你是不是更有理由像他那样对待自己的“饭碗”呢？

许多人之所以失败，往往是因为他们马虎大意、鲁莽轻率。泥瓦工和木匠可能靠半生不熟的技术建造房屋，砖块和木料拼凑成的建筑有些在尚未售出之前，就已经在暴风雨中坍塌了。医科学生因为没有花时间和精力好好为未来做准备，做起手术来捉襟见肘，把病人的生命当儿戏。一些律师只顾死记法律条文，不注意在实践中培养自己的

能力，真正处理起案件来也难以应付自如，白白花费当事人的金钱……

建筑时小小的误差，可以使整幢建筑物倒塌；不经意抛在地上的烟蒂，可以使整幢房屋甚至整个村庄化为灰烬；因为事故致人残废——木装脚、无臂的衣袖、无父无母的家庭都是人们粗心、鲁莽与种种恶习造成的结果。

2004年2月15日，吉林市中百商厦发生特大火灾，造成54人死亡、70人受伤，直接经济损失400余万元。然而，这么一起严重的事故，其直接原因竟然仅仅是一个烟头：一位员工到仓库内放包装箱时，不慎将吸剩下的烟头掉落在地上，随意踩了两脚，在并未确认烟头是否被踩灭的情况下匆匆离开了仓库。当日11时左右，烟头将仓库内物品引燃。

恰恰在这种情况下，中百商厦当日保卫科工作人员违反单位规章制度，擅自离开值班室，未对消防监控室监控，没能及时发现起火并报警，延误了抢险时机。同时，他们得知火情后，违反消防安全管理的有关规定和本单位制定的灭火和应急疏散方案中规定的紧急通知浴池和舞厅人员由边门疏散的要求，未能及时有效组织群众疏散，致使顾客及浴池和舞厅人员在发生火灾后未能及时逃生，造成特别严重的后果。

一个烟头，54条人命！

事情就是这么简单，简单得令人难以承受。

虽然政府对这起特大火灾的处理已落下帷幕，但火灾刻在人们心中的印记、留给社会的思考却远未结束。表面看来，是一只小小的烟头引燃了这场人间惨剧，但是寻找其根源，夺去54条人命的，不是

现实中忽明忽暗的烟头，而是工作人员的马虎轻率、不负责任——另一只深藏在人们心中的更为可怕的烟头。

在这次事件中，那位丢弃烟头的员工何尝想将中百商厦这座大楼变为废墟，又何尝想使 54 个生灵瞬间消失，可是他应该想到却没有想到的是，他的一个小小的举动，确实把他人的生命和财产推到了危险的边缘，进而酿成了惨祸；保卫科员工何尝想到自己工作中的疏忽大意为火灾埋下了如此之深的隐患，而这样的隐患竟将 54 条鲜活的生命引向了不归之路，使 400 余万元财产付之一炬？可是这些人应该想到却没有想到的是，正是他们的马虎轻率、漫不经心的举动，把那些鲜活的生命推向了死亡的深渊，致使一切无法挽回。

我们真诚地希望一般青年男女牢记这几句话：事情不分大小，都应使出全部精力，做得完美无缺，否则还不如不做。一个人如能从小养成这样的好习惯，他的生活将一定过得满足愉快，无牵无绊。

要想过上一种美满愉快的生活，只需做事精益求精，力求完善。当一个人把事情处理得顺顺当当，无牵无挂时，他心里的愉快，绝非笔墨所能形容。那些做事草率疏忽，错误多端的人，不但对不起事情，并且对不起自己！

有许多人往往不肯把事情做得尽善尽美，只用“足够了”、“差不多了”来搪塞了事。结果因为他们没有把根基打牢，所以不多时，便像一所不稳定的房屋一样倒塌了。

造成失败的罪魁祸首，就是从小养成敷衍了事，马马虎虎的坏习惯。而获取成功的最好方法，就是把任何事都做得精益求精，尽善尽美。

快些下决心吧，不要管别人做得怎么样，事情一到了你的手里，就非将它做得很完美无缺不可。你一生的希望都在这个上面，千万不要再让那些偷闲、取巧、拖拉、不整、不洁的坏习惯来阻碍你了。

一切从小事开始

不屑于平凡小事的人，即使他的理想再壮丽，也只能是一个五彩斑斓的肥皂泡。想要实现凌云壮志，必须脚踏实地，专注于小事。

1962 年 7 月，在美国西北部一个叫本顿维尔的小镇上，一家名为沃尔玛特的普通商店开业了，店主是 44 岁的退伍男子沃尔顿。30 多年后的今天，沃尔玛特已成为全球最大的商业连锁集团。在 2004 年和 2005 年《财富》500 强排名中，沃尔玛特的营业额名列第一。沃尔玛特创下了一个商业奇迹。

如果您第一次走入沃尔玛特连锁店时，先是被它巨大的面积所震惊，继而为它的便宜价格所打动。同样一件商品，沃尔玛特的售价至少会比其他店便宜 5%，但是给人印象最深的还是每一个售货员的微笑，那样亲切自然。让人每次去沃尔玛特店购物，都能享受一个消费者内心的满足。

其实沃尔玛特经营宗旨之一便是“天天平价”。老板沃尔顿常常告诫员工：“我们珍视每一美元的价值，我们的存在是为顾客提供价值，这意味着除了提供优质服务外，我们还必须为他们省钱。每当我们为顾客节约了一美元时，那就使自己在竞争中先占了一步。”

为了不愚蠢地浪费一美元，沃尔顿率先垂范。他从不讲排场，外出巡视时总是驾驶着最老式的客货两用车。需要在外住旅馆时，他总是与其他经理人员住的一样，从不要求住豪华套间。

为了赢得这一美元的价值，沃尔玛特实行了全球采购战略，“低价买入，大量进货，廉价卖出”。沃尔玛特中国采购总监芮约翰每到一地，都要察看各家商店，认真比较价格，选择合适商品。

价格与服务是沃尔玛特赢得竞争的两个轮子。已在中国工作了 5 年的芮约翰说：“你知道我们有一个微笑培训吗？必须露出 8 颗牙齿

才算合格。你试一试，只有把嘴张到露出 8 颗牙齿的程度，一个人的微笑才能表现得最完美”这让人不禁想起初识沃尔玛特时的印象，原来售货员的微笑都有着如此严格的规定。做生意自然要追求利润的最大化，而实现最大化的目标则要从最小化的具体行动开始。经营节约一美元与微笑露出 8 颗牙，抓好每一件这样的小事，企业方能砌就通向成功的阶梯。

其实，很多很多的成功并不神奇，只不过有的人不以其小而坚持做了下去，因为他们从来不会总想着大问题而忽略了小事情。

哈维·麦凯是一家信封公司的老板，有一次，他去拜访一个顾客。那个经理一看他就说，麦凯先生，你不要来了，我们公司绝对不可能和你下信封的定单。因为我们公司的老板和另一个信封公司老板是 25 年的深交，而且你也不用再来拜访我，因为有 43 家信封公司的老板曾拜访过我 3 年，所以我建议你不要浪费你的时间。

麦凯先生并没有因此而放弃努力，他开始关注在这家公司里发生的每件事，哪怕是那些微不足道的小事。有一次他发现这家公司采购经理的儿子很喜欢打冰上曲棒球，他又知道他儿子崇拜的偶像是洛杉矶一个退休的全世界最伟大的球星，后来发现这个经理的儿子出车祸住在医院。这时麦凯觉得机会来了，他去买了一根曲棒球杆让球星签名送给这个人的儿子。

他来到医院，这个人的儿子问他你是谁，他说我是麦凯，我给你送礼物。你为什么给我送礼物？因为我知道你喜欢曲棒球，你也崇拜这个球星，这是一根他亲自签名的曲棒球杆。这个小孩兴奋得脚也不疼了，要下床来。

结果他的父亲来医院发现他的儿子好兴奋，整个人都变了，不像原来那样垂头丧气，面无表情。他问他儿子怎么回事，他说刚才有一个叫麦凯的人送了我一根曲棒球杆，还有球星签名。

结果可想而知，这个采购经理和麦凯签了数万美金的定单。

信封是便宜的东西，他竟下了这么大的定单。显然，成功有不同的方法，有不同的思维模式。只要你留意身边的小事，一定会找到解决问题的突破口。世界上没有卖不掉的产品，只有因不注意细节而推销失败的人。仔细一些，多为别人着想一点，成功就离你近一点。

谢尔贝在推销业中的巨大成就，在于他细致入微的服务，更在于他有一套提供最佳服务的正确理念和方法。他曾引用丘吉尔的话说：

“如果没有风推动船，那么我们就划船吧。”

在海军陆战队服役 3 年后，谢尔贝一直都从事销售这一行。最初，作为一名新手，他工作积极，饱含热情。谢尔贝回忆说：

“开始在 IBM 卖打字机时，我在我的汽车挡风玻璃上贴了一个标签，上面写道，‘找到客户，征求订货便是我的一切。’当时我通常每天要开车行驶 40 多英里才到达我负责的推销区。你必须对自己严格要求，你需要去找到更多的客户征求订货。如果这样一贯坚持下去，我想一个好的推销员达到 10% 的成功率是没问题的。”

谢尔贝认为真正重要的是必须了解这样一个事实，那就是：人类是非常敏感的，也都有相同的本质，都有受尊重的欲望。物欲的自我膨胀，却并不与关爱他人相背离。你要让你的客户觉得你关心他们胜于关心自己，热爱他们胜于热爱自己。试着融入别人的生活，站在他人立场去看问题，这就足够了。就像谢尔贝所说的：