

世界500强企业最推崇的职业精神

无论事大事小 都要努力做好



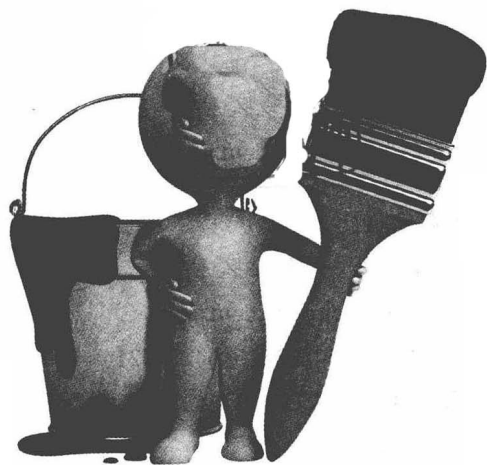
唐华山◎编著

无论事大事小，都要努力做好。这话说起来容易，做起来却不容易，它需要我們用自己的全部生命去完成每一件工作。认真做好了小事，其实也就是在完成大事，因为做大事的能力来自于平时无数件小事的磨炼。

石油工业出版社

无论事大事小 都要努力做好

唐华山◎编著



世界500强企业最推崇的职业精神

图书在版编目 (CIP) 数据

无论事大事小, 都要努力做好 / 唐华山编著.

北京: 石油工业出版社, 2012.1

ISBN 978-7-5021-8801-6

I. 无…

II. 唐…

III. 企业—职工—职业道德

IV. F272.92

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 232568 号

无论事大事小, 都要努力做好

唐华山 编著

出版发行: 石油工业出版社

(北京安定门外安华里 2 区 1 号楼 100011)

网 址: www.petropub.com.cn

编辑部: (010) 64523616 64257021

营销部: (010) 64523603 64252978

经 销: 全国新华书店

印 刷: 石油工业出版社印刷厂

2012 年 1 月第 1 版 2012 年 1 月第 1 次印刷

880×1230 毫米 开本: 1/32 印张: 5.25

字数: 123 千字

定价: 22.00 元

(如出现印装质量问题, 我社发行部负责调换)

版权所有, 翻印必究



无论事大事小，都要努力做好。这句话看似简单，含义却很丰富，知道的人很多，做到的人却很少。

大多数人是大事做不了，小事做不好。这就像择业、择偶时我们常说的一句话：高不成低不就。抱着这样的想法去择偶，会虚度青春，抱着这样的想法来择业，也会蹉跎岁月。因此，做人一定要对自己所处的环境、对自己的定位有一个清醒的认识。这样的人生，才会无愧无悔。

刚刚走入职场的年轻人，都想轰轰烈烈地干一番大事业。但是老板的想法却是这样：年轻人固然勇气可嘉，但是经验不足，对一个自己不太了解的年轻人委以重任，有点冒险。于是，老板们往往把有难度的工作交给年富力强者。这时候，很多年轻人就会对那些分配给自己的、看似简单的“小事”无精打采，因为他们觉得不值得在这样的小事上耗费精力与时光。于是，小事做不好的情形就发生了。

于是，老板就得出了这样的结论：这样的小事你都做不好，幸亏当初没有把重要的工作交给你！

于是，这个年轻人在这个单位的前途，就黯淡了许多。除非他振作起来，从小事做起，把小事做好，给老板带来惊喜。

很多员工不明白：为什么做好小事，还能让老板惊喜呢？老板们不是都在为大事情发愁吗？



这是他们不明白小事情与大事情关系的缘故。

实际上，小事情中也蕴含着大智慧。做好小事情，让老板看在眼里，老板就会看出你的能力，就会在心里为你打高分，就会觉得应该为你提供更好的位置，让你创造更大的价值。因此，要想做好大事情，必须先做好小事情。

对于员工来说，一开始做好小事情，也是最佳的锻炼时机。当你对小事情驾轻就熟时，处理大事情才会得心应手。大事情就是由一连串的小事情组成的，任何一件大事情，都包含了多个系统、多个层面的小事情。这就像学生学习几何，一开始学的是线段，当对线段的特性掌握清楚后，就开始学习面，弄清楚了面的特点之后，才开始学习体。“点动成线、线动成面、面动成体”，自然科学的这一道理，可以推广开来，可以让我们不再轻视基础，也不惧怕复杂。一步一个脚印地做好身边的每一件小事，才会有可能迎来水到渠成、马到成功的辉煌。

因此，当老板交给我们做小事情时，请以一种享受的、从容的心态来做。抱着这样的态度，你不仅能感悟到很多道理，学到很多技巧，享受到做事的快乐，而且你的心态会显现出来，感染到身边的同事、乃至老板。实际上，任何枯燥的工作，也有人以其为乐。当一个人以看似简单的工作为发自内心的乐趣时，他便可以把这件工作做得极富艺术性。这便如同女子的绣花、拉面师傅的拉面，外人可能会觉得枯燥，而喜爱者却会总结许多门道、许多技巧出来。只有这样的从业者，才能创造出极品。

而一旦机会到了眼前，需要做大事时，便会由于小事的积累，而能做到对大事心中有数、运筹帷幄，从而交出一份精彩的答卷。

当然，并非小事做得好，大事就一定能做好。有的人，可能小事做

得不错，但需要他们担当大任时，却力不从心。因此，我们要在小事情中充分地磨炼，为自己做好大事情而努力。这样，当机会到来时，我们才能在大的舞台上挥洒自己的精彩。而当重任在肩时，我们不仅需要借鉴以往做小事的经验，更需要培养自己新的能力，比如：规划意识、团队意识、组织能力、包括汇报总结的能力，等等。实际上，这些能力的培养是与平常的小事分不开的。

成功总是辩证的。一屋不扫何以扫天下，与“不想当将军的士兵，不是好士兵”，并不矛盾。如果我们以一种高的境界、远的眼光去观察、去衡量，会发现它们之间有着和谐的辩证关系：好好扫一屋，是为了扫天下；而要扫天下，先要扫好一屋。换句话说，扫一屋时，就要心怀天下，就要将其当做天下的一部分来扫。如此，便能扫出能力、扫出境界、扫出气魄来。如此，你就会有扫到更大的屋子，担当更重的责任。所以，机会，就在扫一屋中。扫好一屋，就是最初的检验。

有些时候，扫好一屋，幸运便与你结缘。而这份幸运，其实是自己争取来的。比如：有这样一位员工，他以出色的笔试、面试成绩进入到一家公司，但入职后却发现，这个公司管理不善，老板经常会将一些本不属于他的工作交给他来处理。但这位员工很快认识到：任何事情都是机遇与挑战并存，如果他把这些他本不愿做的、别人也不愿做的小事做好，说不定还会迎来好的机遇呢！事实果然如此，当他一次次带给老板惊喜时，他在老板心中的地位也在迅速提升。没有多久，公司承接了一个大的项目，他就被提拔为这一大型活动的项目经理。一次晚宴上，他举杯感谢老板的知遇之恩，老板这样说：“你大事小事都能努力去做，并且能做得很好，我把这一项目交给你做，觉得放心。”

小事情中蕴含着良好的机遇，也隐藏着不利的转化。因此，无论事



大事小，都要努力做好。今天，很多领导与老板之所以喜欢这句话，是因为他们非常希望自己的员工能让他们不担心。他们明白，有时候，一些芝麻大的小事，可能关联着大事情。比如，在设计一份交给客户的资料时，如果不细心，把客户的姓名打错，这样的事情看似简单，但却会给客户留下坏印象，有可能一笔业务就此告吹。因此，工作无小事，不要对不起眼的小事掉以轻心，那很有可能就是你的陷阱，如果你不小心犯了错的话。

无论事大事小，都要努力做好。这是人生的哲学，也是职场的金科玉律。早一天明白，便能早一天收获金色前程。从今天开始，让这句话成为我们工作的座右铭。

在本书的策划与编写过程中，作者得到了郑月玲、郑海龙、李彩莉、郭东华、邱草、唐秀娟、胡芹、崔艳、赵震凤、毕锋、王晓蕾、郑海涛、闫龙、再现荣、郑茂章、唐洪飞等人的大力帮助，在此向他们表示感谢。书中偏颇和不当之处在所难免，恳请读者朋友们谅解，并请批评指正。



第一章 欲成大业，先做小事 ▶ 001

成功，从点滴小事开始.....	003
机会就藏在平凡小事中.....	006
把平凡的工作做好就是不凡.....	010
乐于做别人不愿做的小事.....	014
快乐工作，享受工作.....	016
脚踏实地，一步一个脚印向前走.....	018
别在小事上栽跟头.....	021

第二章 要事当先，追求效率 ▶ 025

做事要分清轻重缓急.....	027
把你的工作任务清楚地写出来.....	031
生命如此短暂，一定要争分夺秒.....	033



制定每日备忘录	036
让工作更高效的具体方法	039
用正确的方法做正确的事	043

第三章 天下大事，必做于细 ▶ **047**

小事成就大事，细节成就完美	049
细微之处见精神	053
将细节做好，结果才会好	057
距离，有时仅仅只差1%	061
重视工作中的细节	064
关注细微小事，敢于大胆质疑	067

第四章 事事尽力，敢担责任 ▶ **071**

责任比能力更重要	073
事事尽责是优秀员工的应有品质	077
承担大责任，才有大成功	081
工作容不得半点马虎	086
做事做到位，切莫虎头蛇尾	090
逃避责任的人，终会自吞毒果	093

用责任心点燃工作激情	096
时刻反省自我，主动承担责任	100

第五章 不要借口，只要结果 ▶ 103

借口是失败的温床	105
不管黑猫白猫，抓住老鼠才是好猫	109
一流员工追求结果，末流员工制造恶果	113
要结果不要借口	118
准备工作做得好，结果才会好	122
加倍付出，才能获得满意结果	125

第六章 爱岗敬业，追求完美 ▶ 131

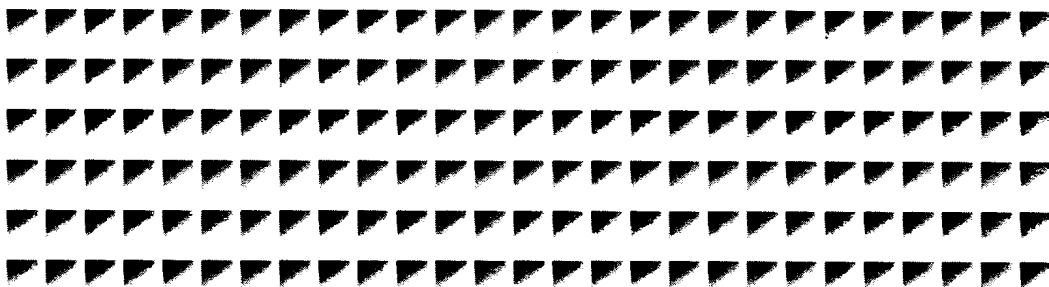
你到底在为谁工作	133
珍惜自己的工作岗位	137
把敬业当成一种习惯	141
端正工作态度，不要因小失大	144
为实现自我价值而工作	148
让工作成为你的乐趣	151



Chapter1

第一章»

欲成大业，先做小事



不要害怕把精力投入到似乎很不显眼的工作上。每次你完成这样一件小工作，它都会使你变得更强大。如果你把这些小工作做得很好，那么大难题自然也就迎刃而解了。

—— 成功学家 戴尔·卡耐基 ——

成功，从点滴小事开始

任何平凡的小事都值得我们去做，我们没有理由看低平凡小事。只有认真地对待工作中的每一件小事，才能成就伟大的事业，才能在激烈的竞争中立于不败之地。

作为一名公司员工，无论领导把你安排在什么位置上，都不要轻视自己的工作。小事情其实正是大事业的开始，既然接受了这个职业，既然加入了这个公司，就应该接受它的全部，而不仅仅只想着如何享受公司给自己带来的好处。

有个刚毕业的大学生在一家公司做文员，踌躇满志的他每天都在抱怨中度过，他一向清高，不屑于打理办公室的日常工作，到处发泄自己的不满，但好像并没有人搭理他。

直到有一天，由于工作需要，他接触到了一位满头白发的老人。后来他才知道，这位老人就是总裁的父亲——卡普尔先生，他并没有因为特殊的身份而讲究这讲究那，还是那么平常，那么不起眼，风里来雨里去，过着和大多数上班族一样的日子。

老人对年轻人说过的一句话让他受益终生：“把手头上的事情做好，即便是那些看起来最平凡的小事，都要用心做好它，始终如一，你就会得到你所想要的东西。”这句话使他改变了工作态度。从此，他



开始投入精力去做每一件小事情，最初他的心里非常不平衡，但还是尽心尽力做好，后来他的心态越来越平静了。多年之后，这个年轻人终于拥有了自己的公司，卡普尔先生的那句话伴随着他的一生。

那些在工作中老是抱怨这抱怨那，对不想做的事情推三阻四，寻找各种借口为自己开脱的员工，永远看不到成功的希望，这样的人即使工作一辈子，也不会有成就感。他们不知道如何用实际行动来改善工作，只知道一味被动地等待。

一个连平凡工作事务都做不好的员工，是不会得到重用的。许多成功的企业家，最初都是从最底层做起的。他们从来不会看不起自己的工作，相反他们都非常热爱自己的工作，以脚踏实地的精神、百折不挠的毅力、热火朝天的干劲，全身心地投入到自己的工作中。所以，只有糊涂的人才会忽略不起眼的工作，看轻平凡的小事。他们大事干不了，小事又不愿干，蹉跎了宝贵的青春岁月。

心性高傲、目标远大固然没错，但目标好像靶子，必须在你的有效射程之内才有意义，如果目标太偏离实际，反而于事无益。同时，有了目标，还要为目标付出努力，如果你只空怀大志，而不愿为理想的实现付出辛勤劳动，那“理想”永远只能是空中楼阁。

打个比方说，我们平时工作中的每一件“小事”，就好比房子的地基，假如缺少了这些材料，我们想象中的那座美丽的房子，就永远无法成为现实。因此，我们在工作中所做的每一件小事，其实就是为自己将来的事业打下更为坚实的基础。

阿基勃特只是美国标准石油公司的一名普通职员，但他无论在什么场合中签名，都不忘附上公司的一句宣传语“每桶4美元的标准

石油”。在书信及收据上也不例外，签了名，就一定写上那几个字。时间一长，同事朋友们干脆给他取了个“每桶4美元”的外号，反而没人叫他的真名了。

公司董事长洛克菲勒听说了此事，便问阿基勃特：“别人用‘每桶4美元’的外号叫你，你为什么生气？”阿基勃特答道：“‘每桶4美元’不正是我们公司的宣传语吗？别人叫我一次，就是替我们公司免费做了一次宣传，我为什么要生气呢？”洛克菲勒感叹道：“时时处处都不忘为公司做宣传的人，正是我们公司需要的职员呀！”于是他邀请阿基勃特共进晚餐。

五年后，洛克菲勒卸任，阿基勃特成了标准石油公司的第二任董事长，他得到升迁的重要原因就是坚持不懈地为公司做宣传。洛克菲勒说：“我之所以成功，就是因为我关注了别人忽视的小事情。”

这是一件谁都可以做到的事，可是只有阿基勃特一个人去做了，而且坚定不移，乐此不疲。嘲笑他的人中，肯定有不少人的才华、能力在他之上，可是最后，只有他成了董事长。

因此，不要因为没有什么惊天动地的事情让自己完成而沮丧，积极地对待你所遇到的每一件小事，或许以后的成功就是因它们而成。

不要为自己没有遇上惊天动地的大事情而沮丧，很多时候，一些看似不起眼的小事，却可以改变命运。当然，前提是你必须认真对待每一件看似不起眼的小事。



机会就藏在平凡小事中

机遇对任何人都公平的，然而大部分人没能及时地抓住它，是由于机遇出现的时候都戴着一层面纱，很难被人发现。

一位美国企业领导给他的员工开会，在会上，他讲述了这样一个故事：

多年以前，当时的工人还很难找，工资不合理。一家机械公司的经理却发现几十名身体健壮的男子躺在芝加哥公园的草地上，无所事事。这个经理十分好奇，他想知道这些人不去工作的原因。一天下午，经理特意到公园去了一趟，访问了当中的七个人。经理很大方地请这些人抽雪茄，轻松地与他们交谈，很快就获得了他所要访问的这些对象的信任，并因此得以知道他们的人生哲学。对于他们为何不去工作而躺在草地上晒太阳，他们提出的原因竟然完全相同。他们说：“这个世界不给我们机会！”

说完这则故事，这位企业领导大声地问他的员工：“是这个世界不给他们机会吗？不！‘没有机会’永远是那些失败者的美丽托词！”

其实，机会对每一个人都是平等的，不过，成功者善于发现机会，创造机会；而失败者只是一味地等待机会，任凭好机会与自己擦肩而

过。真正的机会经常藏在看似并不重要的生活琐事中，在不经意间被忽略。

一个20岁出头的小伙子在一家商场工作了4年，业绩平平，老板并不喜欢他。这个年轻人向来看他的朋友抱怨说：“老板根本就不器重我，我不想再为他工作了……”

正在他和朋友谈话之间，有个顾客走到他的面前，要求看看帽子。但这个年轻人却置之不理，继续与朋友谈话，直到说完了，才转身不耐烦地对那名顾客说：“这儿不是帽子专柜。”

那名顾客又问：“帽子专柜在什么地方？”

小伙子头也不抬地回答说：“你去咨询台问问吧，他会告诉你帽子专柜在什么地方。”

4年多来，这位年轻人一直都有很好的机会，但他却不知道。他本来可以和每位顾客结成好朋友，而这些人可以使他成为这家店里最有价值的员工，因为这些人都有可能成为他的“回头客”。但是，他拒绝或忽视这些提高的机会，对顾客的询问爱答不理，冷淡地随便敷衍，把一个又一个好机会浪费掉了。

一位成功学家说：“你可以立刻去询问你所遇见的任何10个人，问他们为什么不能在所从事的行业中获得更大的成就，这10个人当中，至少有9个人将会告诉你，他们并未获得好机会。你可以对他们的行为做一整天的观察，你将会发现，他们在这一天的每个小时中，都不知不觉地把自动来到他们面前的好机会推掉。”

在日常生活中，很多人不仅不善于发现机会，而且还不自觉地把有助于自己成功的机会推掉。不去发现和抓住机会、不肯工作而又胡思乱