图书在版编目（CIP）数据

大人物，小人物：做事精彩决定做人精彩／胡卫红编著．
—北京：新世界出版社，2005.2
ISBN 7-80187-586-9

Ⅰ．**大**… Ⅱ．**胡**… Ⅲ．**成功心理学—通俗读物**
Ⅳ．B848.4-49

中国版本图书馆 CIP **数据核字（**2005**）第** 015584 **号**

大人物，小人物：做事精彩决定做人精彩

策　　划：华瑞创业
作　　者：胡卫红
责任编辑：池　倩　罗平峰
出版发行：新世界出版社
社　　址：北京市西城区百万庄大街 24 **号（**100037**）**
总编室电话：（010**）** 68995424　　**（**010**）** 68326679 **（传真）**
发行部电话：（010**）** 68995968　　**（**010**）** 68998733 **（传真）**
本社中文网址：www.nwp.cn
本社英文网址：www.newworld-press.com
本社电子信箱：nwpcn@public.bta.net.com
版权部电子信箱：frank@nwp.cn
版权部电话：+86（10）68996306
印　　刷：廊坊华星印刷厂
经　　销：新华书店
开　　本：850mm×1168mm　1／24
字　　数：300 **千字**　**印张：**14
印　　数：1-5000
版　　次：2005 **年** 4 **月第** 1 **版**　2005 **年** 4 **月北京第** 1 **次印刷**
书　　号：ISBN 7-80187-586-9／G·292
定　　价：25.00 **元**

新世界版图书　版权所有　侵权必究
新世界版图书　印装错误可随时退换

需要全本请访问 www.ertongbook.com

前　言

每个人都要跟命运签下不平等条约

《圣经》说："凡有的，还要加给他，叫他有余；凡没有的，连他所有的也要夺去。"强者将更强，弱者将更显弱小；富者将更富，穷者将更显穷窘，这似乎是人类生存竞争中一个永远不变的游戏规则。

每个人出生的那一刻也许是平等的——除了自己柔弱如水的身体，一无所有；除了向世界哭求更多的关爱，什么也不会。从那一刻开始，差距就拉开了，每个人都要跟命运签下"不平等条约"。有的人在"条约"中被削弱，有的人却尽享其利；有的人在受损中获益，有的人在获益中受损。所谓平等，在某个特定时刻才有可能昙花一现，然后再也看不见它的踪影。最后，有的人成为大人物，有的人成为小人物。

什么是大人物？就是那些凭杰出人格受到人们称道、敬仰和效法的人，以及那些凭正当手段取得杰出成就的人。什么是小人物？就是那些贪图安逸、不思进取、终生碌碌无为的人，以及那些凭不正当手段谋取私利而受人唾弃乃至身败名裂的人。

每个人身上都有大人物的潜质，也有小人物的特点。发掘大人物的潜质，就变成大人物；迁就小人物的特点，就变成小人物。就像一块含金量很高的矿石，去掉金子，就变成石头；去掉石头，就变成金子。人与人的差距，经常就是"含金量"的差距。偶然也有人因为是一块石头而著名，比如《红楼梦》中的贾宝玉，就是一块很不错的石头。但是，只有金子才

具有世界公认的价值。

那么，是什么在改变人与人之间的差距？或者说，如何改变你的“含金量”呀

改变是一点一点发生的。

发生变化的原因经常微不足道，产生的结果却十分惊人。

如果去掉大脑中的约 [illegible]毫克碘，人就会变成白痴。[illegible]毫克碘不值一分钱，它却能使人发生本质的变化。人生的差距，也是因为一些微不足道的原因拉开的，大人物只是在某些方面比另外一些人多了一点东西或少了一点东西，他们的人生品位就截然不同。

大人物比普通人多了一点什么？或少了一点什么？这正是本书将要介绍的内容。

看了这本书，你也许会产生疑问：真的吗？这些习以为常的事情真的能改变每个人的差距吗？真的能造成天壤之别的结果吗？当然是真的！大人物并不需要从某个山洞里找到不为人知的秘笈，他们只是在寻常小事上比别人做得好一点点，于是成就了一生。

所以说：江湖一张纸，捅破不值半文钱。

但是，有一种东西却必不可少，那就是人的自主意识。许多人有很好的潜质却没有成为大人物，是因为他们甘愿让自己变成一块平庸的“石头”。为什么呢？如果是一块石头，只要不挡别人的路，就能安安静静呆在一边。如果是一块金子，难免要被人敲敲打打，甚至放到火上烤一烤，以检验是真还是假。对很多人来说，这是一种可怕的经历。假如你不想成为大人物，哪怕你的爸爸是皇帝，也无法使你成为大人物。刘阿斗有一个皇帝爸爸，还有天下第一智者做他的干爹，他最后却成了阶下囚。假如你想成为大人物，并且按大人物的方式去做，哪怕你一无所有，也没有人能挡住你成为大人物的道路。你将成为命运的“不平等条约”中尽享其利的一方；即使你像所有大人物一样会遭遇一些挫折，你也能从受损中获益。

立即动手

小人物把事情拖到明天

一个年轻人的志向是成为大作家。他宣布要写一部有关爱情的小说，并且已经有了很好的构思。一年后，他的朋友问他小说写得怎样了，他说，那本书由于时间安排不过来，还没有写。但他现在已经有了一个更好的构思，计划写另一部书。

一个年轻人的目标是成为大商人。他决定辞掉那份工薪很低的工作，去开一家小店，然后由小做大。一年后，他还在干着那份薪水很低的工作，他的小店尚处于酝酿阶段。

一个年轻人的梦想是成为政治家。他决定登门拜访新上任的领导。因为在官场上，上层关系很重要。一年后，这位领导变成了老领导，提拔到了新的岗位，由于领导或自己这方面有不便，这位年轻人还没有登门拜访过一次。

大人物立即动手

大人物都有一个好习惯：一旦做出决定，马上就开始行动。因为拖延会产生许多负面的东西 :惰性、猜疑、焦虑、自卑、恐惧……而在行动中却能产生许多积极的东西 :勇气、决心、自信、主动性、创意……有一个知名专栏作家谈到他的创作秘诀时说“我有许多东西必须按时交稿，无论如何不能等到有了灵感才去写。一定要想办法推动自己的精神力量。方法如下 我先定下心来坐好，拿一支铅笔乱画，想到什么就写什么，尽量放松。我的手先开始活动，用不了多久，还没等我注意到时，便已经文思泉涌了。当然有时候没有乱画也会突然心血来潮。但这些只能算是红利而已，因为大部分的好构想是在进人正规工作情况以后得来的。”

你相信这几个年轻人能成为大作家、大商人或政治家吗？

有人说，天下最悲哀的一句话就是：我早就想到了，可惜我没做。比如："如果我早几年就开始那笔生意，早就发财罗！""如果我早一点向她求婚，她就不会变成别人的新娘。"有机会迟迟不见行动，事过境迁再来后悔，正是小人物的通病。

其实，天下做任何事，都跟写一篇文章是一个道理 积极行动才能达成结果。

超越之道 CHAOYUEZHIDAO

员援决定要做的事，马上着手，不要等到明天或下个礼拜。

圆援可以拖延的事，不是必做之事，那就不要列入自己的计划，以免对自己失信。对自己失信会导致不自信。

猿援如有拖延的习惯，就将必做之事向人公开。别人的督促对增进行动力很有好处。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

自动自发

小人物要人推动

小人物为他人做事，将工作理解为负担：在商业部门，是在为老板赚钱；在公共部门，是在为领导办事、为百姓办事。由于他们是在为别人做事，所以需要有人时时推动和监督。在做事时，他们尽量按最不动脑筋、最不花力气的方式，做好做坏，以能交差为满足。小人物将工作任务理解为“控制”，即上司控制下面的一种手段。没有人乐意被控制，所以他们从不主动要求任务，尽量回避比较困难的任务，甚至以降低工作质量等手段来寻求心理平衡。

由于小人物对工作和任务的理解有偏差，极性大打折扣，所以，他们的潜能始终处于抑制状态，从未向世界展示过自己真实实力，自然也得不到享受世界的机会。

大人物自动自发

大人物为自己做事，将工作理解为机会：向他人、向社会展示自身才华、获得合理报酬和做大事的经验、达成人生梦想的机会。由于他们是在为自己做事，根本用不着别人拿着奖罚薄站在后面监督和威胁，他们自会竭心尽力，争取做到最好。

大人物将工作任务理解为需要，即他人对自己的需要、工作对自己的需要。他们还知道，正因为他人有需要，自己才有工作；正因为有工作，自己才有机会。所以，他们对任务负完全责任，不为完不成任务寻找任何借口。

由于大人物认清了工作的本质，所以，他们总是能比普通人更出色地完成自己的任务，并且永远不缺少受重用的机会。

员缓首先思考一个事实：农民播下种子，不可能第二天就结出丰硕成果。但最后结果就如一句俗话：人不哄地皮，地不哄肚皮。所以，你最好相信“一分耕耘，一分收获”这句话。

圆缓面对工作任务，不要过多考虑压力、辛苦这些字眼，不妨将任务定义为幸运、机会，然后满怀欣喜地接受它。

猿缓不要过多考虑谁从你的工作中得到了好处。因为首先得到好处的无疑是你自己。

源缓自动自发。如果平日里你早来晚走、周末加班、勇于探索新做法的次数越多，你被别人注意的机会就越多。

缘缓从全局出发，多做一点分外的工作，比如向管理层提供工作建议等。这意味着你占有了额外的发展机会。

重视细节

小人物做事马虎

小人物认为，做人做事只要大方向不错，小节上不用太认真。他们还用一句老话形容自己的马虎：行大事不拘小节。

但是，他们却不知道，世间每年因办事马虎造成的生命财产损失，比战争、瘟疫和自然灾害加起来还多。[illegible]年的大兴安岭大火，是一个工人随手扔下一个烟头造成的；[illegible]年的长江决口，是建筑单位马马虎虎对付工程设计造成的。每年发生的数十万起车祸、木装的脚、无臂的衣袖、无父无母的孩子，种种一切，无不透着马虎的影子。

在较小的方面，不拘小节的毛病每天都在使我们的工作和生活蒙受损失。意大利曾发生过这样一件事：一家餐馆的洗菜工马虎了一下，在菜里留下一粒

大人物重视细节

一次，香港环球公司创始人包玉刚，乘车通过狮子山海底隧道时，按规矩需要交费。不料，司机刚好忘了带钱，而包玉刚一向不习惯带钱。这条隧道是环球公司名下的产业，只要包玉刚打一声招呼，收费员不可能为难自己的老板。但包玉刚没有这样做。他吩咐司机将车停在路边，耐心等到一个熟人开车经过，借到了钱，这才通过了隧道。

这就是大人物！永远不会因为事情小而随便造就。

老子说：“天下难事，必作于易；天下大事，必作于细。”正因为在易事上不马虎，才没有做不成的难事；正因为在小事上不造就，才没有做不成的大事。

砂子，这粒砂子刚好咯坏了一位影星的牙。结果，这家餐馆被法庭判决赔偿 怨万美元，名声也大大败坏了。青岛啤酒曾在香港热销。只因一个工人马虎了一下，将一把刷子留在啤酒瓶里；质检人员也马虎了一下，没有发现这把刷子。结果，当这瓶啤酒卖到市场后，引起轩然大波，销售量剧减。该厂不得不花三个月时间进行停产整顿。

对个人来说，尽管我们还健康地活着，并没有因马虎的毛病使生命受到损害，但是这种毛病却在不知不觉地使我们失去友谊、失去爱情、失去机会。人际中的许多矛盾，往往不是谁的人品存在问题，而是一句话、一件小事造成的；工作中的失败，往往不是因为谁的能力不足，而是某些不良习惯造成的……不拘小节，是小人物和大人物之间一段遥远的距离。

虽即可以因为时间、精力的限制，理智地放弃一些小事。但不要有对小事掉以轻心的习惯。

圆做任何事之前，先设想一下该说什么话，该做什么事，在细节上计划得详细一点，慢慢就能养成重视细节的好习惯，也会大大减少失误的可能性。

安心做小事

小人物只想做大事

小人物的一个误区是：贪大舍小。比如：只想干大事，不想干小事；只想赚大钱，不想赚小钱；只强调大节，不注意小节……这一误区带来的后果是：小事不愿干，大事干不了；小钱不愿赚，大钱赚不来；小节常失误，大节靠不住。

一位女顾客去商店买一枚针。店主心想：一枚针才多少利润？还不够我说话的口水钱！他没好气地说：“对不起，没有！你到别家看看吧。”结果，这位女顾客成了他的竞争对手的老顾客。这位店主大概没有想到，任何一位顾客的消费能力都不仅一枚针，怎么能把找上门的顾客推出去呢？

一位年轻人去应聘设计员的职位，公司经理认为他的基本素质不错，可惜

大人物安于做小事

一位年轻人在快餐店找到一份送“外卖”的工作，每月薪水只有[illegible]元，工作却很辛苦，高峰期一天得送[illegible]多份快餐。但他却任劳任怨，一干就是[illegible]年。许多人劝他找一份薪水更高的工作，他只是笑着摇摇头。

[illegible]年后，这位年轻人创办了一家家政服务公司。他的生意好得出奇，几年时间就成了一位拥资千万的大老板。很多人感到不可思议：一位送外卖的小员工，怎么可能转眼间在竞争激烈的市场中脱颖而出呢？其实一点也不奇怪：除了他，有几个送外卖的员工能一干就是六年？在这六年中，他结识了几千个生意人。这就是他做大事的本钱。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

市场眼光有欠缺，建议他先试做信息员的工作，以了解市场行情。这位年轻员不高兴地说：“我是设计员，不是信息员。”于是，他掉头而去。这位年轻人大概没有想过，他设计的任何东西都需要在市场中变成价值，他拒绝了解市场，意味着拒绝成为一个优秀的设计员。

贪大舍小，在理论上是不合逻辑的——哪里有不见一滴水的海呢？在实践上也会导致动作变形，使自己变成一个“思想上的巨人，行动上的矮子”。这正是小人物普通面临的现状。

天下的道理，常常就是这样简单得让人难以置信。

超越之道 CHAOYUEZHIDAO

- 请记住一个理念：事情大小由人生目标决定。你想盖一座大厦，一砖一瓦都是盖大厦的材料；你想建一座小房，百丈巨木也只是盖小房的材料。
- 换一种眼光，审视眼前的小事对自己的人生目标有何影响。你发现了它的价值，就会加倍重视它。
- 无论事情多么小，决定去做就力争做得比别人好。连小事都做不好，肯定不会有人将大事托付给你。谁会让一个挑不起轻担的孩子去挑重担呢？

受人利用是有利用价值

小人物害怕受人利用

在小人物眼里，“受人利用”是一件很没面子的事，说明智力不足，算计不过人家；或者实力弱小，受到欺压。所以他们只做分内那点事，多做一点事就觉得亏得慌。

有一位精通英语的年轻人，应聘到一家公司。老板偶然有一些外文资料需要翻译，就请这位年轻人帮忙。开始一两次，年轻人认为这是老板对自己的信任，倒也乐意帮忙，后来心理就不平衡了，心想：又不给薪水，凭什么要我白干？请我吃几顿饭，难道能抵得上我付出的劳动吗？所以，他就以“没时间”为理由，将这件事推掉。老板只好请另一位年轻员工来做这件事。那位员工的英语水平一般，他想，正好借此补习英语。所以，他有时主动问老板有什么需

大人物争取多做事的机会

大人物专注于自己的目标，而不是别人是从他这里得到了多少好处。在必要时，他们不怕受人利用，甚至乐于受人利用。

世界首富比尔·盖茨在湖滨中学念书时，曾和几位好友一起去应聘一份检查电脑程序错误的工作。他们不要工资，只要工作，所以轻松应聘成功。那时电脑还没有普及，这份工作使他们有充足的使用电脑的时间，也是一个极好的学习机会。他们白天上学，晚上回家吃过饭后便赶到这家公司上班，干到深夜再回去。虽然很辛苦，但他们干得兴趣盎然。半年后，当他们结束这份工作时，已成为那个时代的顶级电脑程序设计高手。这也是他们日后合作创业最大本钱。

要他翻译。

后来，老板想到，像自己一样需要翻译资料的人一定很多，他决定成立一家主要从事翻译与信息服务业务的公司。谁当这家新公司的经理呢？答案不言自明。当然肯定不是那位精通英语却害怕受人利用的年轻人。

生活是一个舞台，做事就是表演。一开始，你需要争取的是表演机会而不是出场费。一旦很多人爱看你的表演，你就自然有了很多出场机会，出场费也会提高。一开始就争出场费的人，连出场机会也不会有，哪来的出场费呢？

受人利用并没有我们想象的那么可怕。在他人获益的同时，自己也同时受益。只要自己这方面利多弊少，何妨受人利用？

超越之道 CHAOYUEZHIDAO

提醒请记住一个理念 受人利用是因为有利用价值。难道被人当成破鞋子、烂袜子一样扔掉，感觉会很好吗？

提醒在受人利用时，需要权衡得失，理智选择。当“替死鬼”的事情一般不能干。单纯付出劳动和时间的事情一般是可以干的。像雷锋那样“全心全意为人民服务”，看似于己无益，只需坚

莫吃独食

小人物好吃独食

小人物只管自己收获多少，卖东西巴不得将废铁卖成金子的价钱，从不考虑合理利润；买东西恨不得对方“出血大甩卖”，从不考虑对方如何生存。对于获利机会，恨少得自己一锅吃尽，不肯分人一杯羹。

朱某开了一家饮食店，经营早点，生意好得令人眼红。不久后，刘某包下隔壁门面，也做早点，生意也不错。朱某认为这是在自己嘴里夺食，决心将刘某赶走。他仗着本钱厚，搞了一个为期三个月的八折优惠酬宾。刘某没有实力跟朱某拼价格，生意日渐冷落。他索性停掉饮食生意，经营建材，卖石灰、水泥之类，每天搞得这一带尘土飞扬，食客们自此不愿来这里用餐。朱某想通过关系撵走刘某。谁知刘某也有关系，根

大人物允许他人以自身利益为重

有一次，美国 [illegible] 董事长小沃森收到一封信，是一个小商人写来的。这个小商人说，他向 [illegible] 一家分公司的自助食堂出售牛奶，食堂管理员却给他低得几乎让他无利可图的价格。

小沃森一向提倡合理利润，并将其视为公司原则。既然本公司要求得到合理利润，怎能侵夺他人的合理利润呢？他异常震怒，亲自去那家公司调查此事。他发现小商人没有撒谎。于是，他当即决定对那个管理员予以处罚，并指示有关人员重新跟小商人协商价格。

沙漠中的一棵大树无法生存，它的存在依赖于小树小草的繁荣。做人做事业也是这个道理。所以“华人首富”李嘉诚说：“一单生意只有自己赚，而对

本不理他的茬。双方用合法的和不合法的手段闹了一年多，最终，生意日见冷落的朱某不得不把店子搬走。

《圣经》上有一条戒律：割谷不要割田的四角，掉在地上的谷穗、谷捆都不要捡，留给穷人吃；摘葡萄不要摘尽，掉在地上的葡萄也不要捡，留给穷人吃。这是极富智慧的一条戒律：富人有余，穷人不至于挨饿，大家相安无事。富人只顾自己吃饱，穷人岂能甘心饿死？或偷或抢或骗，大家都别想过安生日子。蠢人们不明白这个道理，恨不得一口吃尽，最后被人一脚踢翻饭桌，大家都吃不成了。

方一点不赚，这样的生意绝对不能干。”台湾“塑胶大王”王永庆说：“买也要吃，卖也要吃。”无论古今中外，大人物无不具备这种“共同生存”的理念。

超越之道 CHAOYUEZHIDAO

美国作家布兰登说：“无论从道义上还是理智上，我们必须允许他人以自身利益为重。”

回头脑中要有合理利益的概念。从事任何交易，都要考虑到对方也需要生存。

在竞争中，努力超越对手，但不要以让别人倒退的手段来显示自己超前。

需要全本请访问 www.ertongbook.com