

<<细节决定成败>>

图书基本信息

书名：<<细节决定成败>>

13位ISBN编号：9787511318541

10位ISBN编号：7511318541

出版时间：2012-4

出版时间：中国华侨出版社

作者：陈泰先

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;细节决定成败&gt;&gt;

## 前言

东汉时期有一少年名为陈藩，自命不凡，一心只想干大事业，一天其友薛勤来访，见其独居的院内龌龊不堪，便问他：“孺子何不洒扫以待宾客？”

他答道：“大丈夫处世，当扫天下，安事一屋！”

薛勤当即反问道：“一屋不扫，何以扫天下？”

陈藩无言以对。

好一句“一屋不扫何以扫天下”，一个人连小小的屋子都打扫不了，还奢望他能够叱咤风云地干一番大事业吗？

每个人在年轻的时候都有雄心壮志，都有伟大的梦想，心比天高，都希望自己能做大事，最终能够功成名就，这本无可厚非。

然而很多人都在忙着遥望愿望的成功，看着天空走路，却忽略了地下的绊脚石，殊不知很多时候，阻碍我们走向成功的其实并不是天上的雷雨，而往往就是脚下的小小绊脚石。

现代社会竞争激烈，社会分工越来越明确，做事情趋向精细化，细节已经不再为人们所忽视，很多企业也把“细节决定成败”当成是企业文化的核心部分。

纵观现代很多成功的企业，之所以能取得不凡的成绩，关键就是把注重细节贯穿于整个企业氛围当中。

激烈的竞争让大家都不敢放松，很多方面都是齐头并进，要想取得竞争的优势，就只有靠做好细节。

人人都有走向成功的机会。

但是，大多数人都没有能够抓住机会，因为机会出现的时候，都是一些非常细小的苗头，不容易被发现。

而那些成功者就能够抓住那些小小的苗头，发展出宏大的事业。

美国著名的汽车制造公司——福特汽车公司，是以福特的名字命名的。

福特公司的成功思维是不放过任何微小的事情。

他们的公司理念就是“忽略小事的人是不会成功的”。

当年福特大学毕业以后，到一家汽车公司应聘，和他同时去应聘的三四个人都比他学历高。

他觉得自己没什么希望了，但既然来了，也不能不去一试就打退堂鼓啊。

于是，他便敲门走进公司办公室，发现地上有一张废纸，就弯腰把它捡了起来，顺手把它丢进了废纸篓里，然后走到董事长的办公桌前，说：“我是来应聘的福特。”

董事长对他说：“很好，很好，福特先生，你已经被我们录用了。”

福特感到意外，董事长说：“前面三位的确学历比你高，而且仪表堂堂。”

但是他们的眼睛里只能看见大事，而看不见小事。

而只能看见大事、忽略小事的人是不会成功的，所以我才录用你。

福特就这样进了这家公司。

果然，后来福特干得相当出色，终于一步一步地坐到了董事长的交椅上。

谁能知道就是一张废纸，就此改变了福特一生的命运，这就是细节的力量。

迪斯尼乐园注意服务的每个细节：在等候游玩的地方，种上可以遮荫的树木，并在多处安置装在木箱里不为人注意的电风扇，为等候的游客送去清凉。

隔离队伍的栅栏也模仿成天然树枝模样，空间则飘荡着悦耳的音乐，使得等候的游客不会感到寂寞无聊。

在人口附近，设立了一个儿童乐园，让孩子们在等候游玩的父母时能够在这儿尽兴地玩耍。

如果想同米老鼠合影，而又因没有人帮你按快门发愁的时候，在附近扫地的员工会微笑着站在你面前，问你要不要帮忙。

为实现“让每个人都感受到欢乐”的目标，迪斯尼还明确提出了服务标准：安全性、礼仪性、表演性、效率性，这四条要求的顺序是绝对不会颠倒的。

要求所有员工都要彻底领会，遇到发生难以预料的突发事件时亦按照这个标准采取应对措施。

又如，美国希尔顿大酒店发现旅客最害怕的是在旅馆住宿会睡不着觉，即人们通常所说的“认床”

## <<细节决定成败>>

，于是和全美睡眠基金会达成协议，联合研究是哪些因素促使一些人一换了睡眠环境，就会难以入眠，然后对症下药，消除这些因素。

从1995年3月起，美国希尔顿大酒店用不同的隔音设备，为顾客配用不同的床垫、枕头等，欢迎顾客试用。

通过一段时间的试验，摸索出一种基本上适合所有旅客的办法，从而解决了一些人换床后睡不着觉的问题。

从这些事例当中可以看出，但凡是发展得好的企业，都会注重细节，看重小事。

凡事要从一点一滴做起，从一点一滴中可以看出一个企业的企业文化，从一点一滴中可以体现出一个企业的整体素质，从一点一滴中还可以看到一个企业的未来发展。

因此，一个企业想发展，即便是再微小的事情也要认真脚踏实地的去对待和处理，在小事上也能做到合情合理尽善尽美。

这样才能以小见大，让企业在良好的运行模式下壮大发展。

本书分别从不同的角度多方面分析细节对于一个企业来说的重要性，无论你是老板还是员工，无论是从企业的发展还是从个人的前途，希望通过阅读本书能给你带来一些小小的启发，能把“细节决定成败”这句话铭记于心，并具体实施到实际行动当中去，打造成功的企业，铸造辉煌的人生！

## <<细节决定成败>>

### 内容概要

现代社会竞争激烈，社会分工越来越明确，做事情趋向精细化，细节已经不再为人们所忽略，很多企业也把“细节决定成败”当成企业文化的核心部分。

企业要想发展，即使是再微小的事情也要认真脚踏实地地去对待和处理，在小事情上也能做到合情合理、尽善尽美，这样才能以小见大，让企业在良好的运行模式下壮大发展。

## <<细节决定成败>>

### 书籍目录

#### 第一章 细节勾勒未来，细节决定财富

1. 细节能带来一切，也能带走一切
2. 从最简单的事情做起
3. 创造财富，就是要抓住别人忽略的微小细节
4. 把细节做好，成功只是时间问题
5. 走路要看脚下，不能总是盯着天空
6. 细节影响企业的效益
7. 小买卖也能做成大生意
8. 成功需要脚踏实地，做好每一件小事
9. 商机蕴藏在细节之中

#### 第二章 管理无小事，细节体现优势

1. 细节管理决定企业发展
2. 一碗水端平，公平对待每一个员工
3. 精细化管理是最高管理艺术
4. 从小事关心下属更起作用
5. 领导者要放下自己的"架子"
6. 从小事做起，留住员工的心
7. 用人不疑，给他人广阔的舞台
8. 有条不紊，做好每天应做的每件小事
9. 从细微之处人手考察人才
10. 从细节上识别人才

#### 第三章 机会可遇不可求，好机遇靠抓细节

1. 机遇常常隐藏在小事之中
2. 留心细节，机会眷顾有心人
3. 把眼光放在别人注意不到的小地方
4. 不引人注意的信息往往蕴含成功的机遇
5. 用心发掘蕴藏在小事中的商机
6. 留心小事，敏锐洞察
7. 重视细节，抓住万分之一的机会
8. 小事发现奇迹
9. 从小事发现机遇还得敢于冒险
10. 抓住细节，把握面试机会
11. 脱颖而出的四大诀窍

#### 第四章 营销一步到位，细节征服人心

1. 对细节的追求让你的销售如鱼得水
2. 热忱是成功营销的原动力
3. 良好的心态是优秀营销人员的必备素质
4. 留心细节，顾客就在你身边
5. 推销中需要注意的细节，
6. 交易完成不是营销结束，而是开始
7. 营销语言的小技巧
8. 抱怨也是商机
9. 善于捕捉成交的机遇，

#### 第五章 一流谈判高手，知晓细节的力量

1. 谈判中要重视细节的作用

## <<细节决定成败>>

2. 好的开场白是成功的一半
3. 在谈判桌外也得下点儿"小工夫"
4. 谈判中要"一言九鼎"
5. 用一些小办法让双方气氛缓和 151
6. 投石问路获真情, 有的放矢得佳价
- 7.

### 第一个机会最重要

8. 故意制造"紧张气氛"
9. 谈判也要讲究"双赢"
10. 非此即彼, 让你别无选择
11. 将计就计, 后发制人
12. 用好语言的利器

### 第六章 创新是发展之源, 创意源于细节

1. 创新是企业发展的源动力
2. 很多小事可以让局面彻底改观
3. 注意细节, 发现冷门
4. 追根究底, 誓不罢休
5. 创新要有发散思维 I
6. 细微处寻找共鸣, 共鸣引发创新
7. 灵感来自细微
8. 灵感思维来源于对细节的思考
9. 激发联想性思维
10. 把一时的灵感转变为创新

### 第七章 礼仪体现素质, 商务礼仪不可忽略的细节

1. 商务礼仪无处不在
2. 注重面试细节
3. 职业女性从礼仪细节展示魅力
4. 易忽视的一些举止礼仪小节
5. 得体的自我介绍是你最好的名片
6. 注重细节, 留下最好的第一印象
7. 记住他人的名字
8. 如何与他人交换名片
9. 握手中隐藏的礼仪信息
10. 使用手机要注意场合
11. 电话的使用原则

### 第八章 善于经营人脉关系, 让细节扩展你的人脉资源

1. 在职场中交朋友要保持利益均衡
2. 努力打造职场人际网
3. 让上司对你"一见钟情"
4. 学会为领导排忧解难,
5. 向原来的老板取经
6. 谨慎与之合作的三种人

### 第九章 说话谦恭严谨, 成就职场达人

1. 注意说话的细节, 把话说漂亮
2. 永远不要把话说得太满
3. 简洁明了地表达你的意思
4. 说别人感兴趣的话题

<<细节决定成败>>

5. 多赞美别人, 成就职场达人
6. "谎言"有时也是必要的交际智慧
7. 放低自己, 多"捧"别人
8. 借别人之口赞美是最高艺术
9. 心直口快是把双刃剑
10. 说话要克服"揭短"的习惯

## &lt;&lt;细节决定成败&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页:1. 细节能带来一切, 也能带走一切无论是人与人之间, 还是企业和企业之间, 互相之间都是有差别的, 其实很多时候, 我们的起跑线都是相同的, 但是就是因为一些细节上的不同, 决定了拥有看似相同的过程, 却造就了截然不同的结果。

有一个故事, 是关于细节决定成败最经典的故事。

国王理查三世准备拼死一战了。

里奇蒙德伯爵亨利带领的军队正迎面扑来; 这场战斗将决定谁统治英国。

战斗进行的当天早上, 理查派了一个马夫去备好自己最喜欢的战马。

“快点给它钉掌,” 马夫对铁匠说, “国王希望骑着它打头阵。”

“你得等等,” 铁匠回答, “我前几天给国王全军的马都钉了掌, 现在我得找点儿铁片来。”

“我等不及了。”

“马夫不耐烦地叫道, “国王的敌人正在推进, 我们必须在战场上迎击敌兵, 有什么你就用什么吧。”

铁匠埋头干活, 从一根铁条上弄下四个马掌, 把它们砸平、整形, 固定在马蹄上, 然后开始钉钉子。

钉了三个掌后, 他发现没有钉子来钉第四个掌了。

“我需要一两个钉子,” 他说, “得需要点儿时间砸出两个。”

“我告诉过你我等不及了,” 马夫急切地说, “我听见军号了, 你能不能凑合?”

“我能把马掌钉上, 但是不能像其他几个那么牢实。”

“能不能挂住?”

“马夫问。”

“应该能,” 铁匠回答, “但我没把握。”

“好吧, 就这样,” 马夫叫道, “快点, 要不然国王会怪罪到咱们俩头上的。”

“两军交上了锋, 理查国王冲锋陷阵, 鞭策士兵迎战敌人。”

“冲啊, 冲啊!”

“他喊着, 率领部队冲向敌阵。”

远远地, 他看见战场另一头几个自己的士兵退却了。

如果别人看见他们这样, 也会后退的, 所以理查策马扬鞭冲向那个缺口, 召唤士兵调头战斗。

他还没走到一半, 一只马掌掉了, 战马跌翻在地, 理查也被掀在地上。

国王还没有再抓住缰绳, 惊恐的战马就跳起来逃走了。

理查环顾四周, 他的士兵们纷纷转身撤退, 敌人的军队包围了上来。

他在空中挥舞宝剑, “马!”

“他喊道, “一匹马, 我的国家倾覆就因为这一匹马。”

“他没有马骑了, 他的军队已经分崩离析, 士兵们自顾不暇。”

不一会儿, 敌军俘获了理查, 战斗结束了。

从那时起, 就留下这样一首童谣: 少了一个铁钉, 丢了一只马掌, 少了一只马掌, 丢了一匹战马。

少了一匹战马, 败了一场战役, 败了一场战役, 失了一个国家, 所有的损失都是因为少了一个马掌钉。

这个著名的传奇故事出自已故的英国国王理查三世逊位的史实。

他1485年在波斯战役中被击败, 莎士比亚的名句: “马, 马, 一马失社稷!”

“使这一战役永载史册, 同时告诉我们一个小小的疏忽会带。

来多么大的灾难。

无论做什么事情, 细节万万不可忽视, 否则就有可能付出极其惨痛的代价。

忽略细节的作用, 注定了失败的命运, 而那些重视细节的人, 往往都能得到命运的垂青。

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, 叫阿诺德的那小伙子青云直上, 职位和薪水都直线上升, 而那个叫布鲁诺的小伙子却仍在原地踏步。



## <<细节决定成败>>

对此布鲁诺很不满意老板的做法，觉得自己受到了不公平的待遇。

终于有一天，他到老板那儿发牢骚了，提出了加薪和升职的要求。

老板耐心地听着他的抱怨，然后决定让他明白其中的道理。

“布鲁诺先生，”老板开口说话了，“您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，看看别人怎么说。

”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，并且报出了准确的价格，还说土豆质量很不错，并且带回来一个样本让老板看看。

这个农民一个钟头以后还会弄来几箱西红柿，据他说价格非常公道。

昨天他们铺子的西红柿卖得很快，库存已经不多了。

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：。

“现在您肯定知道为什么阿诺德的薪水比您高了吧？”

”一句话问得布鲁诺哑口无言，红着脸退出了老板的办公室。

## <<细节决定成败>>

### 编辑推荐

《细节决定成败(企业版)》编辑推荐：凡事要从一点一滴做起，从一点一滴中可以看出一个企业的企业文化，从一点一滴中可以体现出一个企业的整体素质，从一点一滴中还可以看到一个企业的未来发展，很多企业也把“细节决定成败”当成是企业文化的核心部分。

<<细节决定成败>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>