

<<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，而又因没有人替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>