

<<二十几岁一定要知道的做事细节>>

图书基本信息

书名：<<二十几岁一定要知道的做事细节>>

13位ISBN编号：9787510802652

10位ISBN编号：7510802652

出版时间：2010-2

出版时间：九州

作者：金鸣

页数：276

字数：300000

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>

<<二十几岁一定要知道的做事细节>>

前言

二十几岁的年轻人往往涉世不深，经常羡慕别人，或者模仿别人做事，很少有人能认清自己的专长，了解自己的能力和能力，然后充分发挥。

所以，很少有人能在这个年纪成就大事。

其实，一部电影好看，需要注意细节；一个人要想成功，同样需要注意细节；一个企业若想发展，也需要有人注意细节。

人生固然要有远景构思，但人生更富价值和意义的却在于生活的琐碎的细节中。

生活是充满了细节的，这些细节使得生活血肉丰满，栩栩如生；使得生活丰富多彩，魅力无限。

多数人的多数情况是只能面对一些具体的事、琐碎的事、单调的事，也许过于平淡，也许鸡毛蒜皮，但这就是工作，是生活，是成就大事的不可缺少的基础。

认为小事可以忽略，细节不影响大局的想法，其实是一种错误的观念。

一心渴望伟大、追求伟大，伟大却了无踪影；甘于平淡，认真做好每个细节，伟大却不期而至。

这就是细节的魅力，是水到渠成的惊喜。

商场上的胜败，也在很大程度上已经由细节决定了。

市场竞争日益激烈，企业面临微利时代，大笔的资金投入下去，往往只为了赚取百分之几的利润.而任何一个细节的失误，就可能将这些利润完全吞噬掉。

世上不论什么事，从最根本的角度来说，都是由一些细节构成的，在今天激烈的社会竞争中，决定成败的必将是微若沙砾的细节。

随着社会分工的越来越细和专业化程度的越来越高，一个要求精细化的管理与生活的时代已经到来。

综观成功的企业，他们之所以能取得卓越的成就，主要是始终把细节的竞争贯彻于整个过程中。

<<二十几岁一定要知道的做事细节>>

内容概要

综观成功的企业，他们之所以能取得卓越的成就，主要是始终把细节的竞争贯彻于整个过程中。现在每行每业的竞争，可以用“残酷”来形容，大家都明白，在战略决策、发展大方向上已没有明显的优势可言，要想在竞争中脱颖而出，那就只能从细节着手了。

可以毫不夸张地说，细节决定企业竞争的成败，“没有破产的行业，只有破产的企业”，这句话真实体现了细节对企业竞争所产生的巨大影响力。

无论在生活中还是工作中，愿意把小事做细的人才能最终脱颖而出。

我们不缺少雄才伟略的战略家，缺少的是精益求精的执行力；我们不缺少各类管理规章制度，缺少的是对规章条款不折不扣的遵守者。

我们必须改变心浮气躁、浅尝辄止的毛病，提倡一丝不苟、注重细节的作风，把大事做细，把小事做好。

<<二十几岁一定要知道的做事细节>>

书籍目录

一、二十几岁，与人相处的细节 细节决定命运 任何时候都要保持仪表的整洁 广交朋友要审慎选择 寻找与他人相近的经验 不要把他人的忠告当做耳边风 不要过于计较他人的赞扬或指责 每天向你周围的人问声“早上好” 对不同的人要运用不同的交往细节 与领导愉快相处的细节 与同事愉快相处的细节 真诚地赞扬和欣赏他人 太多的欲望是人生的一杯苦酒 困难永远只有一个 想得开才会过得好 不必追求每个人的满意 再大的苦难也要自己承受 含蓄委婉地指出他人的过错 不要听信别人的吹捧 和朋友经常保持联系 受打击不要灰心 诱发别人参与的兴趣 防人之心不可无 不要滥用朋友之间的情义 遵守约会承诺 给他人多送去一点儿温暖 不要为一些琐碎的小事生气

二、二十几岁，追求成功的细节 从细节中找成功 细节制胜的绝招 卓越源自细节 确立目标 制定详尽的计划 不要为了一些小事而转移目标 继续走完下一里路 从小事中做出大学问 一个烟头毁掉了54条人命 从最小的具体行动开始 要脚踏实地走好人生的每一步 每一件事都值得我们去 从小事做起可以早年起步 千万别忽略一个细小的错误 用小步跨越一个个障碍 体验成功的感觉 聚焦小事升华你的人生

三、二十几岁，抓住机遇的细节 细节隐藏机会 机会只有三秒 别放过最糟的机遇 商场机会蕴藏在小事中 先机就是金钱 及时捕捉市场上的“零次信息” 适度的冒险能够增加成功的机会 许多不显眼的事往往就是机会 要抓住万分之一的机会 小信息带来大惊喜 有才华的人随时随地都能抓住机会 做自己份外的工作获取机遇 敢于尝试，赢得更多的成功机会 在机会面前善于表现自己 当机会出现时要敢于冒险 机会不大时就要积极争取 在不利的情况中寻找好机会 抓住小苗头，发展大事业 一件微不足道的小事成就大业 创造机会一步一步地前进 李嘉诚抓住每一个细小的机会

四、二十几岁，高效办事的细节 第一次就把事情做对 从每一件小事做起 给事情排定优先次序 保持一板一眼的做事风格 要找出问题的关键 永远要做得比要求的更好 做事千万不要越位 做事千万不要错位 一次只做一件事 天下大事必做于细 做事来不得半点马虎 勤于关注事物的细节 谨慎对待每一件小事 忙碌的人才能把事情做好 要养成做事井井有条的习惯 学会将你要办的事情分类 把问题一次性解决 不要在冲动之下做事情 利用极短的时间干大事 充分利用时间的窍门 化繁为简提高时间效率 提高时间利用率的方法 专注才能高效 让条理化的工作节省你的时间和精力 进行合理的组织工作 成功就是简单的事情重复做 学会使复杂问题简单化 雅马哈自毁前程

五、二十几岁，成功经营的细节 细节蕴藏着商机 良好的经营在于从细小处着手 财富源自点滴积累 细致入微是市场拓展的精髓 细节设计使产品与众不同 用小商品做大生意 细节体现品牌 一元钱打造出一条街 每天有人往家里邮钱 只有讲诚信的人才能创造业绩 一点儿小事带来大成功 靠拾破烂成为百万富翁 崇尚节俭创造财富 小智慧带来大财富 承诺一定要兑现 提供优质服务的同时不忽视细节 小公司也可赚钱 亿万财富从养鹌鹑开始 借鸡生蛋，坐拥广厦千万间 宗庆后从细分市场中寻找商机

六、二十几岁，有效谈判的细节 塑造谈判的形象 在“头衔”上做文章 从细微处着眼可以清除障碍 善于从细节上发现问题 关注成功谈判的每一个环节 谈判环境是个不可忽视的细节 抓住对方满足需要的心理 谈判时的态度要诚恳 妙用故意为之的小错误 在共同点上找突破 倾听易于发现细节 重视合作性谈判的细节 抓住了关键细节的日本商人

七、二十几岁，顺利推销的细节 推销员应该注意的礼仪细节 详细地了解你的客户 努力吸引客户注意 抓住每一个可见信号 每天坚持拜访陌生人 多敲一扇门 抓住消费者的心理 一次示范胜过一千句话 用细节性问题引导顾客做决策 电话推销更要注意细节 在推销中有效答复顾客的问题 提高推销介绍的成功率的几个要领 把握好说明自己商品的分寸 推销或送货上门要注意的15个细节 避免销售人员常犯的伤害顾客的错误 开发新客户必须注意的4个细节 为顾客提供细致入微的服务 爱立信输掉中国市场

八、二十几岁，积极工作的细节 敬业可以改写你的人生 勤恳敬业获外交部嘉奖 带着感恩的心情去工作 用忠诚换取老板的信任 责任感体现在细微的小事中 工作面前无小事 严肃对待琐碎工作 要做大事先做小事 在做好本职工作的同时做点份外事 不要拒绝有难度的工作 一个会工作的人必须在细节处下功夫 井井有条地做好一切工作 最简单的事情也要做到最好 用刻苦的精神把握工作中的细节 别为工作中的失败找借口 在细节上找突破 新的视角新的发现 保持办公桌的整洁有序 一点点忠诚胜过一堆智慧 及时弥补同事的错误 主动和上司沟通感情和工作 及时改掉不良工作习惯 工作中的细节有无穷的威力 工作一定要专注细致 别让那些轻微的缺陷影响工作 用请求的语气分派工作

<<二十几岁一定要知道的做事细节>>

章节摘录

细节决定命运 在一些正式场合，人们对一个陌生人的了解，注意的往往就是他的小节。在互不熟悉的情况下，人们在不知不觉中就会先入为主地认为：一个小节常常反映出大问题。所以，我们的小节便是我们的名片，是我们身份的象征。

鲁尔先生要雇一名勤杂工到他的办公室打杂，他最后挑了一个男童。

“我想知道，”他的一位朋友问，“你为什么挑他，他既没有带介绍信，也没有人推荐。”

“你错了。”

鲁尔先生说，“他带了很多介绍信。他在门口时擦去了鞋上的泥，进门时随手关门，这说明他小心谨慎。

进了办公室，他先脱去帽子，回答我的问题干脆果断，证明他懂礼貌而且有教养。

其他所有的人直接坐到椅子上准备回答我的问题，而他却把我故意扔在椅子边的纸团拾起来，放到废纸篓中。

他衣着整洁，头发整齐，指甲干净。

难道这些小节不是极好的介绍信吗？

“不要忽视小节，这在现代职场上已被奉为金玉良言。

在一家公司上班，待的时间长了，一些人就很随意地自然不自然地把公司的物品私自拿回家使用，小到一张复印纸、一支圆珠笔，大到电脑、汽车，并且顺其自然地使用这些免费资源。

把公司的一个信封、一沓稿纸、一支圆珠笔等物品顺手牵羊地拿回家，尽管这些小东西不值钱，却能反映一个人的职业操守和道德品质。

公司的物品不是免费资源，员工必须坚持原则，处处注意自己的不良行为，养成不拿公司一针一线的习惯。

即使别人都在那样做，你也绝对不能跟着去仿效。

.....

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>