

168 STORIES
个故事系列

入选新闻出版总署
“青少年百种优秀图书推荐书目”
★荣获第十一届★
“华北优秀教育图书”评选一等奖

财商教育故事 成功人生系列

引导青少年 关注细节 的168个故事

曹明 编著



北京出版集团公司
北京教育出版社

168 STORIES
个故事系列

入选新闻出版总署
“青少年百种优秀图书推荐书目”
★荣获第十一届★
“华北优秀教育图书”评选一等奖

财商教育故事 成功人生系列

引导青少年 关注细节 的168个故事

曹明 编著



北京出版集团公司
北京教育出版社

图书在版编目(CIP)数据

引导青少年关注细节的168个故事/曹明编著. - 北京:北京教育出版社,2014.2
(财商教育故事 成功人生系列)

ISBN 978-7-5522-3359-9

I. ①引… II. ①曹… III. ①故事-作品集-世界 IV. ①I14

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第284375号

财商教育故事 成功人生系列 引导青少年关注细节的168个故事 曹明 编著

*

北京出版集团公司 出版
北京教育出版社
(北京北三环中路6号)
邮政编码:100120

网址:www.bph.com.cn
北京出版集团公司总发行
全国各地书店经销
三河市鑫马印刷厂印刷

*

787×1092 16开本 13.5印张 202000字
2014年2月第1版 2014年2月第1次印刷

ISBN 978-7-5522-3359-9
定价:29.80元

版权所有 翻印必究

质量监督电话:(010)62698883 58572750 58572393 购书电话:(010)58572909



第1章

揭开细节的面纱

★精益求精★ /2

砸冰箱的首席执行官/2
女丞相造白瓷的传说/4
漂亮的密码电报书/5
迪斯尼乐园的诞生/7

★一丝不苟★ /10

4999个信封的价钱/10
长半寸的礼服袖/11
最“傻”的人/13
最好的计划书/15
三杯茶的故事/16

★不厌其烦★ /17

摆动的铁球/17
记住，这是你的工作/19
顾客是上帝/21
先把小事做到位/22

★标新立异★ /25

扩大1毫米的牙膏管口/25

万字夹大王/26

自动售货机里出新招/27
海岛上的光脚人/28

★目光敏锐★ /30

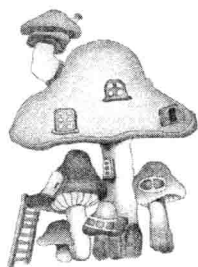
在香港做假发/30
“剃刀王国”的诞生/32
在奶瓶两边焊上瓶柄/34
香皂的诞生/35

★不择细流★ /37

两个渔夫捡海螺/37
阿卡德致富的第一条妙计/38
5分钟改变未来/41
三千二百万次的摆动/42
山田的目标/43

★财智之窗★ /44

神奇的经济学定律（一）/44



第2章

细节决定成败

抓住机遇 /46

一把椅子的问候/46

王麻子剪刀与鸡血/47

烂西瓜与青霉素/48

牧羊人、传教士与红浆果/49

扭转乾坤 /51

烧焦的树木/51

点石成金，化腐朽为神奇/53

王永庆卖米/54

花 56 美元买一辆 56 型福特/56

凭两块钱进外企/58

画龙点睛 /61

俏江南：赢在“吃”之外/61

最接近富士山的窗口/62

每日一得/63

关注细微，成就完美/64

关注细节的面包师/65

成就卓越 /67

一粒纯白金盏花种子的奇迹/67

一个球的区别/68

一生磨一镜/70

对 100%合格率的执着/71

洗厕所的邮政大臣/73

以小明大 /75

关车门的“砰砰”声/75

路边李树的果子苦/77

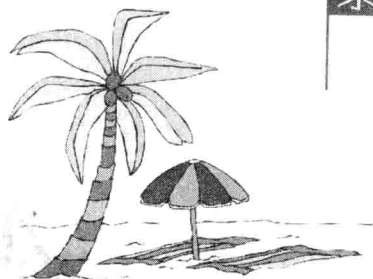
一枚铜钱的故事/79

请将这两个包子打包/80

装设 8 个汽缸的引擎/81

财智之窗 /84

神奇的经济学定律（二）/84



第3章

千里之堤，溃于蚁穴

群蚁溃堤 /86

蚂蚁与黄河的决堤/86

巴林银行的毁灭与 88888 账户/88

“环大西洋”号海轮沉没事件/90

这到底是谁的错/93

拿破仑的失败/95

失之毫厘 /98

一颗铁钉颠覆一个国家/98

“哥伦比亚”号飞机的坠毁/99

“一毫米”的误差/100

一根钢针的悲剧/101

小小阀门，酿成惨剧/102

粗心之痛 /105

差不多先生的故事/105

核桃和钟楼/107

与“溴”失之交臂/109

袋鼠与笼子/110

一颗纽扣酿成的恶果/111

在最不经意的小处跌倒/112

因小失大 /114

一顿奢侈晚宴吓跑合伙人/114

镜头上的尘点/115

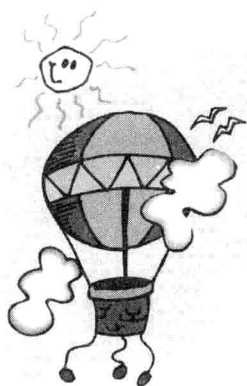
一口痰终止了外商合作/116

3次逃票葬送工作机会/118

这也是面试/120

财智之窗 /121

神奇的经济学定律（三）/121



第4章

把握细节，从点滴做起

★脚踏实地 /124

谁给你机会/124

爱助人的威廉/126

脚踏实地，快乐工作/128

掉进牛奶里的青蛙/129

★养成习惯 /131

两位总裁的习惯/131

成功从脱鞋开始/133

请把废纸捡起来/134

小习惯成就大未来/135

细节与小事/136

★身体力行 /138

第一位升迁者/138

完美的执行不需要借口/140

香草冰激凌与庞迪亚克轿车/141

细节里面找细节/143

★勤于思考 /145

圆形牙刷的发明/145

第38滴焊接剂/146

羊群与带刺的铁丝网/148

爱情曲别针/149

液体手套/150

★修养仪容 /152

糟糕的第一印象/152

最好的介绍信/153

从真诚握手开始/154

人命关天的礼貌/155

好运的降临/157

★独具慧眼 /158

“猫房铺”/158

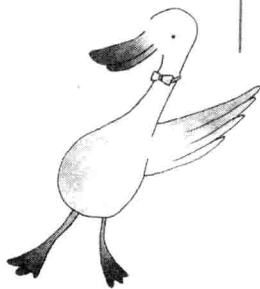
被遗忘的女人/159

机遇是盏打翻的灯/161

财富就在你身边/162

★财智之窗 /164

神奇的经济学定律（四）/164



第5章

成大业若烹小鲜，做大事必重细节

★小处着手★ /166

- 车店里的生日鲜花/166
- 老禅师与小和尚/167
- 每桶标准石油 4 美元/169
- 一个农民的“百万花园”/170
- 一个苹果救活水果店/172

★大局意识★ /174

- 相马/174
- 工作无小事/176
- “不公正的待遇”/177
- 一双鞋的差别/178

★善于知彼★ /180

- 麦凯信封公司的策略/180
- 杜维诺的“策略”/181
- 东方饭店的生日贺卡/183
- 从送报员变成特工/185

第七个考生/187

★防微杜渐★ /190

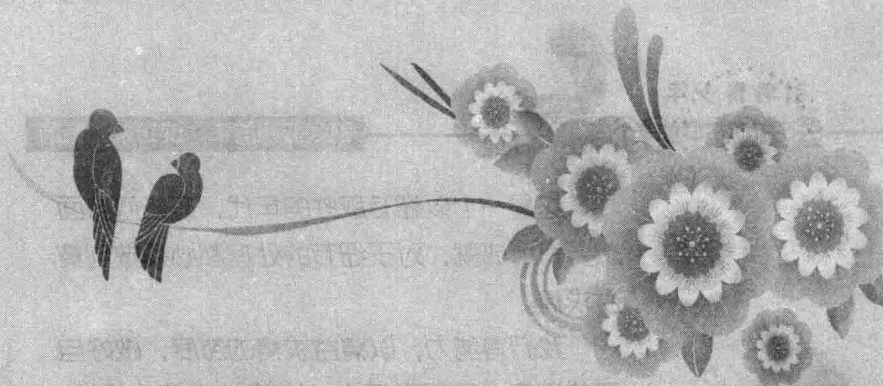
- 丁鸿上书/190
- 防患于未然/191
- 一双象牙筷子/192
- 王孙满观兵/195
- 1.5 秒的危机/196

★独辟蹊径★ /198

- 令人头痛的“小麻烦”/198
- 化腐朽为神奇/199
- 王致和臭豆腐的传说/200
- 积压的布料/202
- 上帝只给他一只老鼠/204

★财智之窗★ /206

- 神奇的经济学定律（五）/206



第1章

揭开细节的面纱

财商教育故事·成功人生系列

细节如毛发纤尘，纤小细微，却又威力无穷，举足轻重。它无声无息，在你的身边潜伏，要想一睹它的真容，必须勇敢揭开它神秘的面纱——

有一种追求叫精益求精，你必须积极向上，尽心完善细节。

有一种态度叫一丝不苟，你必须认真细致，用心把握细节。

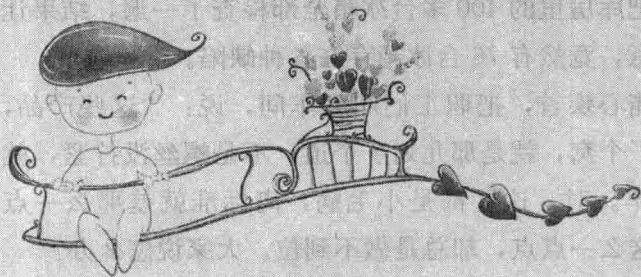
有一种品质叫不厌其烦，你必须平和冷静，耐心处理细节。

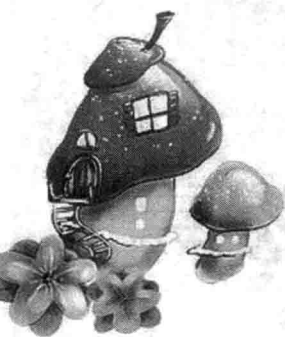
有一种能力叫标新立异，你必须灵活创新，精心打磨细节。

有一种本领叫目光敏锐，你必须机警敏锐，留心发掘细节。

有一种积累叫不择细流，你必须睿智包容，全心关注细节。

朱自清说：“细节就是一言一行之微，一沙一石之细。”它，需要你用聪慧的双眼去发现；它，需要你用睿智的头脑去掌控。





这是一个以细节取胜的年代，在任何方面想要有所成就，对于细节的处理都必须做到精益求精。

我们有能力，以精益求精的态度，做好自己的事情；我们有魄力，以精益求精的标准，规范自己的言行；我们有动力，以精益求精的人生追求，获得属于自己的美好未来。

麦当劳创始人克洛克曾说：“我强调细节的重要性。如果你想经营出色，就必须使每一项最基本的工作都尽善尽美。”我们只有尽全力将事情的细节做到完美，才能够在瞬息万变的时代中赢得一席之地。

精益求精

· 砸冰箱的首席执行官 ·

财智悟语

cái zhì wù yǔ

把每一个细节都用心思处理好，等待你的必定是成功。只有用心、细心，谨记精益求精的人生追求，我们才能在现实生活中更加严格地要求自己，才能够取得成功。

张瑞敏，是海尔集团的首席执行官，创造了海尔集团的神话。海尔集团的前身是青岛电冰箱总厂，当时已经亏损严重。自从张瑞敏走马上任之后，海尔集团迅速崛起。而他成功的秘诀，我们从他砸冰箱一事中可以获知一二。

1985年的一天，张瑞敏的一位朋友要买冰箱，挑来挑去，总挑不到满意的，因为每台冰箱都会有一些这样或那样的小毛病。

朋友对张瑞敏说：“你们公司的冰箱，质量还是不过关啊，我挑了这么久，勉强拉走这一台吧。”

听了朋友的话，张瑞敏的内心受到了极大的震动！朋友走后，他派人把库房里的400多台冰箱全部检查了一遍，结果让人非常不满意，竟然有76台冰箱存在各种缺陷。

张瑞敏痛心疾首，把职工们叫到车间，说：“这些产品，不是这儿戳了个窝，就是那儿划了个道；不是螺丝没拧紧，就是接口没焊牢。对，这些都是小毛病，离标准就差那么一点点。可就是这么一点点，却总是做不到位。大家说怎么办？”



老板的话，并没有引起职工们的重视。有的职工说：“张总，这些小缺陷并不影响冰箱的正常使用啊！”

很多职工都附和说道：“对啊，对啊，现在冰箱这么稀罕，能用上就不错了！还挑什么挑！”

有的职工提出建议：“张总，一台冰箱的价格有 800 多元，相当于我们两年的收入呢。要是卖不出去的话，能不能便宜点儿卖给我们？”

大家听了这名职工的建议都非常高兴，因为在那个年代，买冰箱还要排号呢！

张瑞敏说：“我今天要是允许把这 76 台冰箱卖了，就等于允许你们明天再生产 760 台这样的冰箱。”接着，他宣布：“把这些冰箱全部砸掉，谁把它们造出来的谁来砸！”

听了张瑞敏的话，有些人喊道：“张总，不要啊，这是我们的心血啊！大家做了好长时间才把冰箱做好，而且冰箱这么贵，砸了太可惜了！”

张瑞敏说：“你们砸不砸？”

看着严肃的张总，下面再也没有人敢说话了！

张瑞敏接着说：“长久以来，我们有一个荒唐的观念，把产品分为合格品、二等品、三等品还有等外品。好东西卖给外国人，劣等品出口转内销自己用。难道我们天生就比外国人身份低，只配用残次品？这种观念助长了我们的自卑、懒惰和不负责任，难怪人家看不起我们。从今往后，海尔的产品不再有等级之分，有缺陷的产品就是废品，把这些废品都砸了，只有砸得心里流血，才能长点记性！”

说完，张瑞敏就抡起大锤亲手砸了第一锤！

当时，很多职工砸冰箱时流下了眼泪。自己亲手做的冰箱就这么砸了，他们心里非常痛苦。然而，在此之后，职工们在做冰箱的时候就格外用心，也非常细心。三年以后，海尔人捧回了我国冰箱行业的第一块国家质量金奖。

财智之道
cái zhì zhī dào

把每一件简单的事做好就是不简单，把每一件平凡的事做好就是不平凡。

——张瑞敏





女丞相造白瓷的传说

相传，中国最早的白瓷，是由中国历史上唯一的女丞相陆贞所造。

话说，当时的陆贞不过是北齐皇宫中的一名小宫女，在参加女官考试时，不经意间烧制出白瓷，北齐皇帝高演大为震惊：“这是谁烧制的？我从来没有见过这么漂亮的白瓷！”

彼时，北齐的瓷业凋零，每年需花费几万两银子从陈国购买瓷器。而一个小宫女竟烧制出诸国都没有的白瓷，怎能不令人震惊？

皇帝高演立即下令：“你再去烧制些白瓷！”

只可惜，陆贞之后尝试多次，烧出的瓷器却都不是白色的。陆贞百思不得其解，她非常苦恼，多次仔细比对前后烧制的瓷土，并且严格地监控制作瓷器的每一个过程，发现原来是后来的瓷土中铁含量过高，致使白瓷无法烧成。终于，她再次烧制出美丽的白瓷，被北齐皇帝破格升为八品女官。

然而，陆贞并没有止步。她对西汉时的瓷器雕花技术非常感兴趣，但是这种技术几乎失传了。她想，若能将这罕见的瓷器雕花技术掌握了，那么烧制出来的瓷器将更加精美！怀着这样一个目标，她多次暗中寻访，立志烧制出白色雕花瓷器。

后来，她发现北齐宫中的一名男官竟是这种瓷器雕花技术的唯一传人，便虚心求教。那名男官见她勤奋好学，便将毕生所学都传授于她。她多次在碎片上做雕花练习，手指都被锋利的刻刀割破了，手心也磨出了厚厚的茧子，她都不在意，而是力求做到最好！正是这精益求精的精神支持着她，使得她最终掌握了这门技术。当陆贞将官窑中烧制出的白色雕花瓷器上呈

财智悟语

cái zhì wù yǔ

在成长的路
上，你有没有尽
全力将每一件事
做得完美漂亮？
就像北齐女丞相
陆贞一样，尽量
将事情做到完美，
不放过任何细节。
也许，这些你曾
经付出过努力的
事情，日后会成
为影响你一生的
大事。



给皇帝时，满朝文武皆惊。皇帝再次破格升陆贞为六品女官。而这雕花白瓷也为北齐带来了财运，解了北齐的燃眉之急。

当时，皇帝发现皇宫财政亏空，上朝的时候，对大臣们表达了自己的忧愁。这时，有一位官员禀道：“皇上，陆贞大人刚刚为国库呈交了十万两黄金！”皇帝听后又惊又喜。

原来是访问北齐的一个小国的使臣被白色雕花瓷器吸引，对其大加赞赏，愿出巨资与北齐合作。而这十万两黄金仅是定金。皇帝大喜。陆贞解了北齐的燃眉之急，且为北齐大开财路，因此再次升官，一跃而成为中国历史上唯一的女丞相。

财智之道
cai zhi zhi dao

在艺术的境界里，细节就是上帝。

——朱开朗琪罗

· 漂亮的密码电报书 ·

阿穆耳饲料厂的厂长麦克道尔之所以能够从一个速记员一步一步往上升，就是因为他在工作中总是追求尽善尽美，以精益求精的态度对待每一个细节。

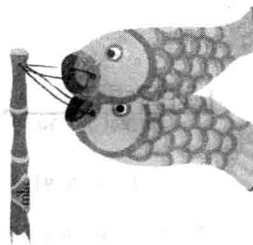
他最初在一个懒惰的经理手下做事，那个经理习惯于把事情都推给下面的职员去做。

有一次，他把麦克道尔叫过来，说：“麦克道尔，阿穆耳先生前往欧洲时需要一本密码电报书，你去编一编，编好后拿过来给我看看。”

麦克道尔问道：“先生，阿穆耳先生对这本密码电报书有什么要求吗？”

经理不耐烦地说：“我怎么知道有什么要求，上头又没有说！哎呀，你自己看着办就是了，随便编编就可以了！怎么这么多问题！”

麦克道尔只得自己去编。如果是别人来做这个工作，可能只是简单地把电码编在几张纸片上敷衍了事，但麦克道尔可不



是这样玩忽职守的人。

他想：“既然要我做密码电报书，我要么不做，要做就要把它做得漂亮，这样，用的人才会觉得赏心悦目！”

于是，他利用下班的空余时间，把这些电码编成了一本漂亮的小书，并用打字机打印出来，然后再用胶粘好。完成之后，他把小书交给了经理，经理便把它交给了阿穆耳先生。

阿穆耳先生问道：“这是谁做的？”

经理回答道：“先生，这是我做的！”

“这大概不是你做的吧？”阿穆耳先生微微一笑。

“不……是……”那经理战栗着回答。

“是谁做的呢？”阿穆耳先生继续追问道。

“是我的速记员麦克道尔做的。”经理回答道。

阿穆耳先生看了一眼胆战心惊的经理，说道：“你叫麦克道尔到我这里来。”

经理战战兢兢地把麦克道尔叫过来，说：“阿穆耳先生叫你，可能是密码电报书出问题了，你说话的时候谨慎一点，千万别连累到我！”

麦克道尔非常疑惑，他不知道为什么像阿穆耳先生这样的大人物会主动召见他，真以为是密码电报书出了问题，所以很紧张地走进了阿穆耳先生的办公室，却发现这位让经理畏惧的人物竟然微笑着看着他。

麦克道尔首先打招呼：“先生，您好！请问您找我是不是因为密码电报书出了什么问题？我可以拿回去改好了再给您送过来！”

阿穆耳亲切地对麦克道尔说：“小伙子，你怎么会想到把我的电码做成这个样子呢？”

“我想这样用起来会方便些。”麦克道尔认真地回答道。



财智悟语

cai zhi wu yu

成功有时就是这么简单，麦克道尔最终由一个速记员快速升为经理，起因仅仅是一本漂亮的密码电报书。从中我们可以看出麦克道尔追求尽善尽美、精益求精的态度，而这也正是他成功的原因。



“你是什么时候做的呢？”阿穆耳问。

“我是晚上在家里做的。”麦克道尔答道。

“是吗？我特别喜欢它。”阿穆耳说。

听到这里，麦克道尔紧张的情绪终于缓解了。

这次谈话后没几天，麦克道尔便坐到了前面办公室的一张办公桌前——以前那个经理的位置。



小事成就大事，
细节成就完善。

——戴维·帕卡德

· 迪斯尼乐园的诞生 ·

迪斯尼在好莱坞时注意到，来好莱坞旅游的人总是乘兴而来，败兴而去。

一次，他在公园里散步，发现孩子们和他们的父母都一脸烦躁的样子。他听到一个小孩与他妈妈的谈话：

小孩说：“妈妈，逛公园真没有意思，又脏又不好玩！”

妈妈温柔地对她的宝宝说：“宝宝，那妈妈带你去玩具店好不好？”小孩子兴高采烈地跟着妈妈走了。

是啊，这个公园的设施太旧了，卫生状况也不好。当然，其他的公园都大同小异，不会好到哪里去！这时，迪斯尼突然萌生了自己建立娱乐公园的念头。但是这个娱乐公园需要有哪些细节才能够吸引人呢？

于是，迪斯尼设想在公园里建造一些小村落，每个村落都有火车站、乐队表演、供人休息的小花园、食品店，还有漂亮的花草树木。

迪斯尼还设想成立儿童喜欢的歌剧院、电影院、玩具店、洋娃娃展销店、纪念品商店，还有出售迪斯尼作品的专卖店和儿童书店，等等。

为了增强公园的娱乐性，迪斯尼设想建立一个“西部村”，





建造一些西部风格的房屋、牧场，游人们可乘坐马车到“西部村”去逛逛。

迪斯尼的构想越来越大，但心里很没底，他想：“光我自己在这儿幻想还不行，为了使每一个细节都更完善，也更成功，我得到世界各地去看看，这样才能有经验！”于是，为了使他的公园更完美，他乘船去欧洲旅行，考察那里的公园和儿童乐园。

1952年12月，为了筹备与经营迪斯尼乐园，他组建了迪斯尼公司。

他的朋友对他的举动都不理解，有的人说：“你花了这么多钱组建这样一个园子，你会赔钱的！”

迪斯尼则对那些半信半疑的人们说：“电影拍完后，就不能再动了，而乐园则可以永无止境地运作与发展下去，朋友们，放心吧，我会成功的。”

乐园开始建造后，迪斯尼与设计人员一起干。这样，乐园的最初模型就出来了，但是迪斯尼还不满意，他想要把事情做得更完美一点。所以他对每一件事、每一处景点都有严格要求，连垃圾桶也不放过。在他的要求下，垃圾桶也成了一种让人喜爱的物品。

另外，为了衬托环境，他还在乐园种了许多奇形怪状的树，还把树冠剪成三角形或方形等，令人感到神秘。

在建造乐园的各个阶段，迪斯尼常常蹲下身问工作人员：“你知道吗，游客中的儿童是怎么想怎么看的……”迪斯尼反复地提醒他们注意这一点。

正是抱着精益求精的态度，迪斯尼乐园终于建成了。世界各地的游人来参观这个世界上唯一的奇境，儿童们更是欣喜若狂，他们从来没有见过这么好玩的乐园。乐园的收入大大超过



财智悟语

cai zhi wu yu

正是对细节的深层关注，铸就了迪斯尼乐园的成功。我们也可以如此，只要我们把工作做得再好一点、更好一点。



预想的目标。

迪斯尼仍经常到乐园去，观察旅客的反应，思考怎样使旅客玩得更加愉快。他的乐园吸引了全世界的游人前去游玩，人们都认为乐园已经够好了，但是他希望他还能够改进一些地方，将每一个细节都塑造得完美，精益求精，这样他就能够为人们带去更多的快乐！

财智之道
cái zhī zhī dào

对于用户的购买选择来讲，是1%的细节优势决定那100%的购买行为。这样，微小的细节差距往往是市场占有率的决定因素。

——汪中求

