

读小故事，明大道理

一个小故事，也许会改变你的一生

| 明 | 理 | 故 | 事 |

注重细节 减少失误

“泰山不拒细壤，故能成其高；
江海不择细流，故能就其深。”细节决定着效率，
决定着质量，决定着成功与失败。

《明理故事》编委会 编



四川科学技术出版社



注重细节 减少失误

《明理故事》编委会 编

四川科学技术出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

明理故事·注重细节 减少失误 / 《明理故事》编委会编. — 成都: 四川科学技术出版社, 2016.5
ISBN 978-7-5364-8282-1

I. ①明… II. ①明… III. ①故事—作品集—世界
IV. ①I14

中国版本图书馆CIP数据核字 (2016) 第012951号

明理故事·注重细节 减少失误

MINGLI GUSHI · ZHUZHONG XIJIE JIANSHAO SHIWU

编 者 《明理故事》编委会

出 品 人 钱丹凝
责任编辑 肖 伊 郑 尧 欧 涛 陈敦和
封面设计 法思特设计
责任出版 欧晓春
出版发行 四川科学技术出版社
成都市槐树街2号 邮政编码: 610031
官方微博: <http://e.weibo.com/sckjcbbs>
官方微信公众号: sckjcbbs
传真: 028-87734039

成品尺寸 168mm × 238mm
印 张 10
字 数 180千
印 刷 四川省南方印务有限公司
版 次 2016年5月第1版
印 次 2016年5月第1次印刷
定 价 28.00元

ISBN 978-7-5364-8282-1

邮购: 四川省成都市槐树街2号 邮政编码: 610031
电话: 028-87734035 电子邮箱: SCKJCBS@163.COM

版权所有 翻印必究

目录

CONTENTS



胜利的彼岸仅仅一毫米

荣华鸡	2
男模比赛	4
穷和尚与富和尚	6
抠鼻孔的经理	7
心算	9
胜利的彼岸仅仅一毫米	11
向岛民卖鞋	13
围棋高手	15
最后一道测试	17
一颗纽扣，一架飞机	19
被水壶出卖的德军	21
棋品如人品	23
一纸简历	25



走好一小步，幸福一大步

进飞船前请脱鞋	28
---------------	----

驻外大使	30
响13下的钟声	32
倒茶的老头	34
走好一小步，幸福一大步	36
微小之中显人品	38
聘秘书	40
面包里的银币	42
大头针	44
地上的纸团	46
两位秘书的结局	48
泥蛋子	50
背对的微笑	52
曹植失宠	54
为什么不开灯	56

角落里的百万美金

德国手套	60
错过的真珠	62
角落里的百万美金	64
药物皮鞋	66
9月26日	68
挖冬藕	70
卖米起家的首富	72
被遗忘的女人	74
珍珠猫眼	76
易拉罐里的“金矿”	78

洗衣粉广告	80
一束玫瑰花	82
无烟蜡烛	84
发明家卖报纸	86
搬家公司	88



通向成功的路，细心才能看得见

银枪蛇耳环	92
一路鲜花	94
老师的一堂课	96
热带鱼	98
鹤的耳朵	100
液体手套	102
阿拉伯人的骆驼	104
推销首饰	106
躲雨的妇人	108
慧眼识人	110
通向成功的路，细心才能看得见	112
红浆果	114
汇报土豆	116
飞机上的咖啡印	118
穿红衣服的员工	120

在细节处勾勒完美的杰作

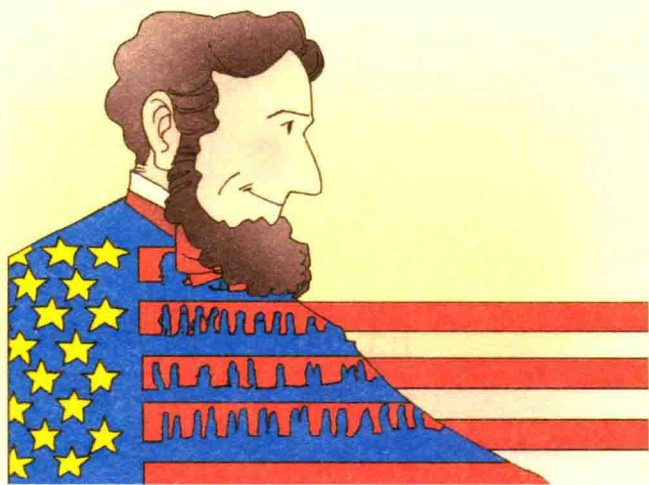
女神的秘密	124
卡梅隆	126
舒服的眼镜	128
鞋子上的污点	130
迪斯尼的“细”	132
金鱼、提醒和水果	134
一代名将	136
春晖牡丹图	138
4 999个信封	140
在细节处勾勒完美的杰作	142
5万人的名字	144
人要拘小节	146
鼠屎断案	148
沃尔玛的成功之道	150

胜利的彼岸仅仅一毫米

在我們現在的生活中，惊天动地的成功已不多，很多的成功都是建立在持之以恒地做好每一个细节之上。崇尚生活中的每一个细节，它必将帮助我们展现一个完美的自我，让我们迈向成功的脚步越来越轻盈畅快，让我们的成功变得更有价值，人生变得更有意义。



荣华鸡



肯德基是美国著名的快餐连锁企业。该企业于1987年在中国大陆开了首家西式餐厅连锁店。此后，肯德基在中国的发展速度一直很快，在短短的几年时间之内，就增加了300家餐厅。

在肯德基于20世纪90年代初进入上海以后，上海的新亚集团瞄准了这里的巨大潜力，便搞了一个“荣华鸡”跟它对抗。

刚成立的头两年内，公司最高日营业额达到11.9万元，月平均营业额达150万元，两年累计营业额达1500万元，职工两年内发展到近300人，收到表扬信8.5万封。这在20世纪的八九十年代，应该说是很了不起的，堪称“中国第一餐”。

1994年，荣华鸡在北京开了第一家分店，并放出话说：“肯德基开到哪，我就开到哪！”

然而没过几年，随着“荣华鸡”快餐店从北京安定门撤出，“荣华鸡”为期六年的闯荡京城的生涯，从此画上了一个不太圆满的句号，在与肯德基的争霸战中落荒而逃。

分析荣华鸡在与肯德基大战中败走麦城的原因时，曾有各种各样的说法，但相关的专业人士认为，包括荣华鸡在内的中式快餐在与洋快餐较量时

落于下风的根本原因，在于细节。

肯德基的真正优势在于其产品背后的一套严格的细节管理制度。肯德基在进货、制作、服务等所有环节中，每一个细节都有着严格的质量标准，并有着一套严格的规范保证这些标准得到一丝不苟的执行。就连每种佐料搭配的精确（而不是大概）分量、切青菜与肉菜的先后顺序与刀刃粗细（而不是随心所欲）、烹煮的时间都有严格的规定。

同时肯德基规定，凡事供货的鸡只能养到第七个星期，就要宰杀，到第八星期虽然肉长得最多，但肉质就太老。

但是很遗憾的是，包括荣华鸡在内的所有中式快餐，都没有细致到如此的份上，以至于有些地方的口感好，有些地方的口感差。

这正是荣华鸡在与肯德基的较量中败走麦城的原因。



很多时候，竞争归根结底就是细节的竞争，因为大的事情都是由无数的小事构成，而小事又是由无数的细节构成。将细节做好，才能将大事做好，唯有如此才能不败。



男模比赛



一个注重细节的人，时刻注意自己所处的角色和位置，就不会只顾自我感觉，而忽略其他的细节。

一场男模三十二强晋级赛正激烈进行着。

这一轮的选手，个个又酷又帅，身材条件几乎不相伯仲。前两个环节比赛完后，评委点评时不禁说：“你们这组真的都很棒。如果现在就让我投票，我不知道该投给谁。最后一轮比赛是展示各自的拍照造型，希望你们加油。”

为了让选手们有种身临其境的感觉，随后台上换成了初秋野外的背景：青草绿树，溪水小径，偶尔有落叶缓缓飘落。选手们人手一部相机，根据各自理解，进行了个性化的独特演绎。

只见一个个从阳光里走出来的翩翩少年，一身体闲，漫步在田野山间，在溪水旁撩水洗了脸，然后兴致盎然地用相机给美景留影。东一张，西一张，最后还不忘调好自动按钮，给自己也来一张。

最后一个出场的男孩，是一个新疆小伙儿。他出场时更潇洒，直接把相机擎在手里，移步换景，像摄影师似的，一路走一路拍。他们的表现在评委们看来，几乎个个生动自然，不相上下。

点评时，众选手们都站成一排，其中一个老评委张口只一句就叫所有的人目瞪口呆。他问：“请问，拍好一张照片得多长时间？”此言一出，不仅台上的选手们惊讶了，其他评委们也暗自一惊。

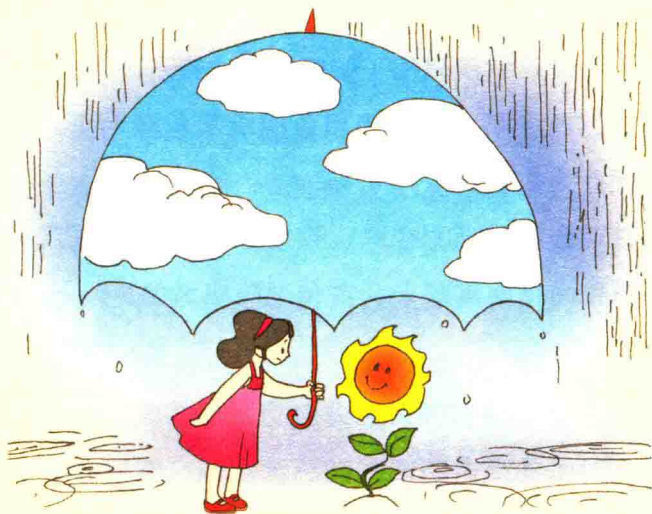
老评委接着说：“拍张清晰的照片，要稳住镜头，起码得三秒钟吧！可是我看刚才你们当中只有一个人做到了这一点。”

比赛的结果，毫无疑问的便是那个评委所说的选手获胜。

按说如此简单的常识性问题是无人不知的，但为什么只有一个人意识到了这一点，而其他人全部马虎大意？那就是对待生活的细节的态度。



成功始于细节，细节始于端正的人生态度。树立正确的人生态度才能分清自己什么时候是主角，什么时候该演配角，才能在纷繁的事物中看清自己的方向。





穷和尚与富和尚

在我国四川的偏远地区有一座寺院，寺院里有两个和尚，其中一个贫穷，一个富裕。

有一天，穷和尚对富和尚说：“我想到南海去，你看怎么样？”

富和尚说：“你凭借什么去呢？你没有钱，也没有向导。”

穷和尚坚定地说：“我只用一张嘴、一个瓶、一个饭钵就足够了。”

富和尚说：“我多年来一直想租条船沿着长江而下，可是一直到现在还没做到呢，你凭什么去！”

穷和尚没有理会富和尚的嘲讽，收拾了行囊就出发了。

第二年，穷和尚从南海归来，富和尚深感惭愧。

成长心语
CHENGZHANG XINYU

说一尺不如行一寸。若想实现理想，就要立即行动，拥有百折不挠的精神，下定勤奋吃苦的决心，这样才会让你踏上成功的道路。



抠鼻孔的经理

一位外贸公司的经理，他虽然在事业上很成功，却有一个恶习，就是不管在什么场合，一到得意时，便不自觉地要去抠自己的鼻孔。

一次，在与合作方进行有关合资立项的谈判时，双方谈得非常顺利，马上就到签字的程序了。可是就在这时，这位经理却旧病复发，得意忘形，不禁忘了秘书的苦心提醒，手指又不自觉地伸进了鼻孔，左右抠起来。这个动作被对方老总注意到了，不禁皱起了眉头。

五分钟过去了，这位经理大人丝毫没有注意到什么，依然在继续着自己的动作。对方老总实在忍无可忍，立即阻止了正要往协议书上签字的双方代表，随后表示，这份合作意向在一些地方可能还需再重新探讨，然后领着自己的人扬长而去，留下这位经理及莫名其妙的谈判人员。合作就此以失败而告终。

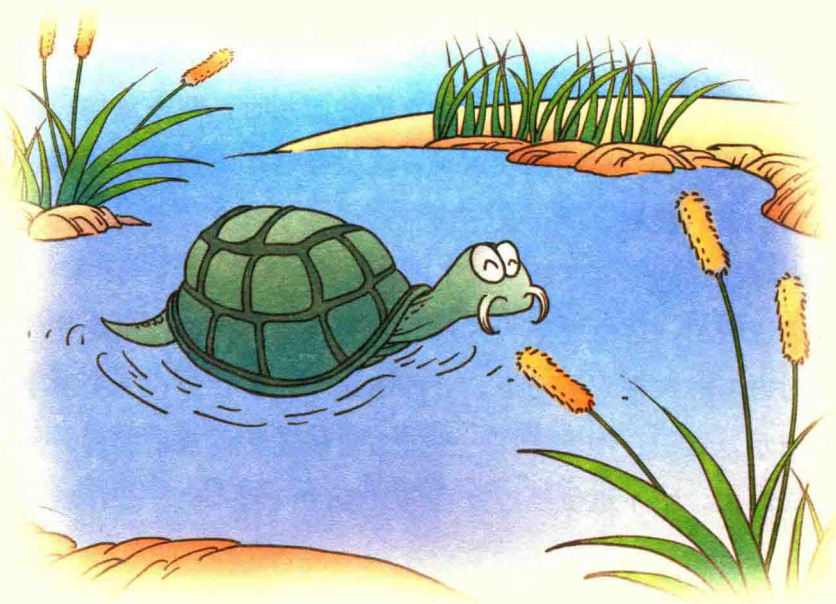
事后，这位经理忙派人去问那位扬长而去的老总，究竟是什么原因使他在关键时刻阻止了协议签字。这位老总的一席话传到参加谈判的人员耳中，简直令他们不敢相信。

那位老总说：“贵公司的经理竟然在那样庄重严肃的场合抠鼻孔，而且肆无忌惮，说明经理先生的素质是有待提高的。经理的素质如此，其手下的

员工的素质也可想而知了。与低素质的人合作，是要冒极大风险的。我们不愿意拿自己宝贵的资金来冒这样大的风险。”

成长心语
CHENGZHANG XINYU

很多时候，因小失大就是那么简单，所以我们理应在每个细节上都严格要求自己。



心 算



汤姆森从小就在父亲的教导下练习心算，经过多年的刻苦训练，他终于成为一名出色的心算大师。他能够在别人刚刚说完需要计算的数字之后，马上就说出正确答案，并且不用借助其他计算工具。为此，汤姆森感到十分自豪。他也经常受到各地的邀请，前去进行心算表演。

这一次，他同样信心十足地站到了台前进行心算表演。在表演期间，人们一个接一个地上台为汤姆森出题。上台出题的人们尽可能地给汤姆森出一些运算复杂的计算题目，显然他们既为汤姆森的心算技能所折服，又想出其不意地难倒这位从来都没有失误过的心算大师，但是他们都没有难倒他。汤姆森看到他们一个一个心服口服地走下台去，不禁有些飘飘然起来。

就在汤姆森倍感得意之时，又有一位女士走上台来。这位女士看起来其貌不扬，只见她缓缓说出了要出的题目内容。

“有一列火车要开往某一个地方，在始发站上一共有5 681人上车，在经过第一个车站时下车26人，上车61人；下一个车站又下了74人，上了61人。”听到这里，汤姆森不由得在心中轻笑了一下，“如此简单的加减运算题，真是幼稚得很。”

女士依然在不紧不慢地说着自己的题目，“下一站又下了78人，上了54

人；再下一站下了91人，上了26人；再下一站下了53人，上了14人；再下一站下了59人，上了65人；再下一站下了182人，上了67人。”说到这里女士停了一下，汤姆森一副志在必得的样子，但是他仍装作谦虚大度地对女士说：“您还可以接着提问，请问还有吗？”

女士仍旧是一副不慌不忙的严肃样子，她说：“当然有，火车一直向前行驶，到下一站又下去154人，上来82人；再下一站下去64人，上来35人，再下一站下去82人，上来15人。”

汤姆森对这位女士说：“如果题目到此为止的话，我想我现在就可以说出火车上剩下多少人了。请问您的话说完了吗？”女士看了看汤姆森说：“只剩下最后一句了”，然后她大声地说：“我要问的是这列火车沿途一共经过了多少站？”听到女士最后的这一句话，汤姆森一句话也说不出来了。

成长心语
CHENGZHANG XINYU

为什么很多人大风大浪都已顺利走过，却在小小阴沟里翻了船？其中的原因不在于环境本身，而在于人们对待环境的态度。面对大风大浪人们会集中精力、全神贯注，而对于小小阴沟却少了几分小心，多了一些大意。

