

<<赢在精细化>>

图书基本信息

书名：<<赢在精细化>>

13位ISBN编号：9787111298670

10位ISBN编号：7111298675

出版时间：2010-3

出版时间：机械工业出版社

作者：严家明，吕国荣 编著

页数：194

字数：129000

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>

<<赢在精细化>>

前言

所谓精细化，就是精密、细致之意，精细化并非新鲜事物，自古有之。

老子曰：“天下大事必作于细，天下难事必成于易。”

被誉为当代细节专家的汪中求先生在《细节决定成败》一书中指出：精细化的时代已经到来，细节决定成败。

著名经济学家吴敬琏教授先后两次深入浙江省宁波市考察民营企业后指出：“企业应该走‘精细化’发展的路子。”

“中国房地产界的领头羊——万科集团董事长王石说：“精细化是未来十年的必经之路。”

“为什么来自学界和商界的精英人物均不约而同地推崇精细化？”

因为精细化是时代发展的趋势，也是企业发展的必经之路。

在汪中求先生看来，精细化是我国企业(包括有管理属性的公共机构和政府)必须迈过的一道坎儿，无论是何种行业，还是哪家企业，离开了精细化，要想在日趋激烈的国际化竞争中立于不败之地，无异于缘木求鱼。

精细化不是什么新理念，作为一种追求精益求精的努力，自古以来那些做事认真的人就已经在做了。

精细化是一种精神、一种意识、一种理念、一种作风、一种认真工作的态度、一种精益求精的工作方式。

精细化在我们的实际工作中无处不在，具体到企业中表现为：管理精细化、质量精细化、工作精细化、成本管控精细化、安全生产精细化、销售服务精细化、营销精细化、业务流程精细化、产品开发精细化、企业文化精细化等。

精细化越来越受到管理高层的重视，但是实施精细化涉及基层经营活动的各个环节，仅仅有管理高层的积极性还是不够的，需要将精细化理念植根于每一位员工的脑海之中。

因为精细化是靠全体员工来落实到位的，员工才是精细化的真正执行者，只有全体员工具备精细化管理意识和精细化精神，企业的精细化才能落到实处，产生实效。

针尖上打擂台，拼的就是精细。

精细化精神理应渗透到每个部门、每个岗位、每个环节、每件事、每个人，进而形成一个完善的精细化体系，把每个细节上的事情做细、做深、做透，企业才能做强、做大。

海尔集团董事局主席张瑞敏说：“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。”

“精细化不是一项阶段性任务，而是一项长期的系统性工程。”

我们必须不断改变粗放的工作方式，事事力求精细，持之以恒地做下去，长期坚持就会形成习惯，良好的习惯就会成为品质。

这种品质最终将决定个人成长和企业的发展、成败的命运。

当精细化成为我们每一个人内在的品质时，它将不只是一种管理体制，也不仅是一种思想方法，它必将作为一种生存方式对我们的工作和生活产生深远的影响。

精细化精神是我们打开成功之门的钥匙，是我们通往事业彼岸的桥梁。

精细化理应成为我们工作的灵魂、行动的指南。

特别是每当我们结束了一天的工作后，都应该对着心中的自己问：“今天，你精细化了没有？”

<<赢在精细化>>

内容概要

现代企业越来越离不开精细化管理，这是企业竞争力与生命力的基本保障。

本书从质量、成本管控、安全生产、服务等角度分析了精细化工作的重要性，并提出了实现精细化工作的可行方法。

本书旨在帮助广大企业员工养成精细化的工作方式，提高工作效率，并使企业获得更高的效益。

<<赢在精细化>>

作者简介

严家明，管理学博士，毕业于复旦大学，曾先后出任公司市场部总监、总经理助理、总经理。现为绍兴文理学院副教授、上海复锐企业管理咨询公司首席咨询师、培训师，上海销能营销咨询有限公司总经理，浙商杂志《浙商财富快车》、浙江省工商局《企业大讲坛》特约讲师。

<<赢在精细化>>

书籍目录

前言 第1章 工作精细化 一、精细化的核心是做事做到位 二、把小事做细，把细节做透 三、看似“差不多”，其实差很多 四、做任何工作都追求精益求精 五、不断追求完美的工作表现 六、“用心”才能实现精细化 七、精细化重在善始善终 八、把复杂的问题简单化 九、对细节问题要有追根究底的精神 第2章 质量精细化 一、追求质量“零缺陷”，创造高效益 二、产品质量是生产出来的，不是检验出来的 三、对产品质量来说，不是100分就是0分 四、质量一次就做对，代价最低 五、追求质量百分百，实现质量精细化 第3章 成本管控精细化 一、精细化对企业最大的贡献在于成本控制 二、不该浪费的，一分钱也不浪费 三、成本分析要追根究底，分析到最后一点 四、成本控制不仅仅是管理者的事情 五、培养节俭文化，为企业精打细算 六、节约下来的都是利润 第4章 安全生产精细化 一、安全生产无小事 二、安全工作需要“小题大做” 三、安全生产精细化依赖员工的责任心 四、精细化安全生产不允许侥幸心理 五、建立安全生产精细化的预防措施 六、付出一万的努力，防止万一的发生 第5章 服务精细化 一、服务更要精细化 二、精细化服务要用“细节”说话 三、细节服务感动人心 四、做好精细化服务，为企业赢得更多的客户 五、从细微处培养忠诚的客户 六、通过精细化服务来满足顾客的个性化需求 第6章 精细化关键在于执行 一、精细化重在执行落实 二、细节造就完美执行力 三、用制度保证精细化的执行 附：“赢在精细化”参考培训

<<赢在精细化>>

章节摘录

二、把小事做细，把细节做透我们常说要追求卓越，其实卓越就是苛求精细化的具体表现，卓越并非高不可攀，只要我们认真从自己做起。

从日常的每一件小事做起，并把它做精做细，就可以达到卓越的境界。

然而，在现实生活中，想做大事者比比皆是，但愿意把小事做细、把细节做透的人却少之又少。

把小事做细、把细节做透，是一种认真的态度和科学的精神。

精细化时代已经到来，那些考虑细节、注重细节的人，将小事做细、将细节做透的人，往往能够从细节中找到机会，将工作做得更好。

从细节、小事做起做事粗糙，满足于“差不多”，是管理不善的企业的痼疾，也是我们产品质量和服务质量上不去的重要原因之一。

与“差不多”、“大概是”等观念相对应的，是人们都想做大事，而不愿意或者不屑于做小事。

但事实上，“芸芸众生能做大事的人实在太少，多数人的多数情况总还只能做一些具体的事、琐碎的事、单调的事，也许过于平淡，也许过于鸡毛蒜皮，但这就是工作、就是生活，同时也是成就大事的不可缺少的基础。

”所以，无论做人、做事都要注意细节，从小事做起。

在工作中，没有一件事情小到不值得去做，也没有一个细节细到应该被忽略。

日本狮王牙刷公司的员工加藤信三就是一个活生生的例子。

有一次，加藤信三为了赶去上班，刷牙时急急忙忙，没想到牙龈出血。

他为此大为恼火，上班的路上仍是非常气愤。

回到公司，加藤信三为了把心思集中到工作上，还是硬把心头的怒气给平息下去了。

之后，他向几位要好的伙伴提及此事，并相约一同设法解决牙刷容易伤及牙龈的问题。

他们想了不少解决刷牙造成牙龈出血的办法，如把牙刷改为柔软的狸毛；刷牙前先用热水把牙刷泡软；多用些牙膏；放慢刷牙速度等，但效果均不太理想。

后来他们进一步检查牙刷毛，在放大镜底下，发现牙刷毛顶端并不是尖形的，而是四方形的。

加藤信三想：“把它们改成圆形的不就行了！”

”于是他们着手改进牙刷。

经过实验取得成效后，加藤信三正式向公司提出改变牙刷毛形状的建议，公司领导看后，也觉得这是一个特别好的建议，欣然把全部牙刷毛的顶端改成了圆形。

改进后的狮王牌牙刷在广告媒介的作用下，销路极好，销量直线上升，最后占到了全国同类产品的40%左右，加藤信三也由普通职员晋升为科长，十几年后成为公司的董事长。

牙刷不好用，在我们看来是司空见惯的小事，所以很少有人想办法去解决这个问题，机遇也就从身边溜走了。

而加藤信三不仅发现了这个小问题，而且对此进行细致的分析，从而使自己和所在的公司都取得了成功。

从辩证的关系来看，大事是由若干小事构成的，小事决定了大事。

如果不关心每一件小事，不做好每一件小事，也就做不好大事，也就不能做大事。

张瑞敏把做好小事概括为两句话：“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。

”海尔集团办公大楼的每一块玻璃都明亮清晰，这是因为员工每天都将玻璃一块一块擦拭。

如果没有乐于做小事的人，就不会有这样的结果。

擦拭玻璃很简单，每天都这样来回地重复，如果做一天，对谁都非常容易，但如果是一年三百六十五天都这样，那就是件很不容易的事了。

做好每一件小事，对每个人来说，是一种理念、一种素质的考验。

把每一件事都做细、做透要做好小事，其保证是把小事做细、做透。

如果粗枝大叶地去做一件小事，那是不可能做好的。

将小事做细，就是将小事做到位、做透彻。

<<赢在精细化>>

丰田汽车社长认为，其公司最为艰巨的工作不是汽车的研发和技术创新，而是生产流程中一根绳索的摆放要不高不矮，不偏不歪，而且要确保每位技术工人在操作这根绳索时都无任何偏差。

一个公司在本地开产品订货会，由于工作做得细、做得透，使营销业绩猛增至平常订货会的5倍。

这样一个订货会，该公司并没有什么特别诱人的促销方案，也没有请大牌明星到会捧场，唯一可以圈点的，是他们对细节的关注和秉持。

首先是周密的计划。

为了这次秋季订货会，他们提前一年在国内选择了一个城市市场作为试点，全程拍摄了VCD，并且对这次会议做了很多详细的研究。

市场推广部也在这些工作的基础上，制定了厚厚一本《订货会操作流程手册》，将所有的战略和战术的细节量化。

在订货会之前，主办者又一起去了正在召开订货会的城市观摩，一起参与会场布置、会议安排、事先的预演。

不仅如此，在开订货会以前，又再次和经销商开了几次准备会议，对展会流程、会场布置、人事安排、客户邀请、模特选择、时间安排以及可能会出现的问题的解决方案等都进行了充分的讨论。

会议开始前一天，他们按照计划布置好了会场，又详细地将所有人员的工作重新确认了一下，对物料和会议资料重新做了检查，所有的会场设施和宾馆服务人员的工作时间也做了确定。

最后，又将第二天的程序全部预演了一遍，确保第二天的订货会万无一失。

将小事做好，努力把小事做细、做透，小事成就大事，细节成就完美。

把小事做细、把细节做透是企业管理的基础要求，对企业有着积极的意义。

如果企业的员工养成把小事做细、把细节做透的职业习惯，这样的企业一定是很有执行力和竞争力的企业。

<<赢在精细化>>

媒体关注与评论

精细化是未来十年的必经之路。

——万科集团董事长 王石民营企业应该走“精细化”发展的路子。

——著名经济学家 吴敬琏

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>