

管理前沿：到底什么“决定成败” PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/21/2021_2022__E7_AE_A1_E7_90_86_E5_89_8D_E6_c25_21080.htm

《细节决定成败》来了！火了！《战略决定成败》随后赶来了！《关系决定成败》也乘势而来！…… 仿佛一夜之间什么都可以“决定成败”。于是，图书市场“成败论”一篇繁荣！书商赚疯了！作者顺势炒作了一把！火了！但是读者不禁要问：细节决定成败？战略决定成败？关系决定成败？…… 到底是什么“决定成败”？许多读者迷惑了！看起来好像都有道理，仔细想想又感觉不妥！细节固然重要，但是若没有正确的战略做指引，一切都是空谈，因为方向错了，南辕北辙，永远不可能到达目的地。当然，如果，战略对了，细节上不能贯彻到位，同样会“千里之堤，毁于蚁穴”。至于“关系”，当然是很重要的，但是只是注重“关系”，没有产品或服务的质量作为坚实的根基，“关系”同样只能营造出一片美丽的海市蜃楼。说话是要负责任的。任何片面的观点都是不正确的！单单依靠细节，单单依靠战略，或单单依靠关系，都只能决定“败”的一面，而不能决定“成”的一面。原因很简单，单单依靠细节、战略或关系都不能保证企业的成功。企业的成功是个系统工程，任何一方面的“脱节”都会最终导致企业的失败！就像火车一旦有一个轮子要保障企业的成功，企业的每个经营环节都不能出错，如：战略、细节、执行，或者说人力资源、品牌、营销、产品、技术、管理等等，每一样都要过硬，否则企业即使出现短暂的欣欣向荣，也最终会一败涂地。但是，客观地说，《细节决定成败》、《战略决定成败》

》和《关系决定成败》等三本书还是有很多可取之处的，而且在一定的条件下，三本书提出的观点是对的，笔者还是很赞同的，只不过不能上升到现在的高度，因为“过犹不及”。例如，细节决定成败就必须有这样的条件：正确的战略。只有战略正确，细节才会有意义。如果只顾细节，忽视战略，不管方向，那就是只见树木，不见森林；如果战略不幸错误，那么细节再完美也是无济于事，而且，细节越是完美，在细节上花费的功夫越大，就越是背道而驰，浪费的人力物力财力等资源就会越多。我们不能忽视这个问题，更不应该为了炒作一些热点的话题，而去误导企业。例如，我在给企业做品牌咨询的时候，听到一些企业家因为一些畅销书或畅销观点的影响，而不能正确地看待自己的企业，甚至有的企业受到一些误导，稳健经营多年的企业被一些所谓的大师们短期内送上了“西天”。多么的令人心痛！所以，我想提醒一些书商和一些作者，请你们切实为读者着想！为企业着想！不要为了满足口舌之快，就把话给说“绝”了；也不要为了一己私利，弄几本所谓的畅销书就不顾读者的感受，甚至“毒害”读者！换句话说，书商和作者应该肩负图书出版之后的社会责任，而不只是单纯的“畅销”，或者是单纯的“盈利”。这是一个非常简单的道理，也是书商和作者最起码的道德基础，但是很多书商已经不再顾及这个简单的道理了。真是可悲！当然，读者也应该注意提高自己的鉴别力，一方面要分辨出一些读了之后不如不读的“劣质图书”并拒绝；另一方面，在读书时用心思考，注意辨别内容的“真伪”，不可“尽信书”，更何况“尽信书不如无书”。这也是一个非常简单的道理，孟子早就说过，但是现代人来去

匆匆，读书却常常是“用眼不用脑”，把这个简单的道理也给忽略了。那么到底什么决定成败？能否结合社会现状和发展趋势、行业现状和发展趋势、企业现状和远景以及消费者需求现状和发展趋势制定合适的战略和战术，能否将战略和战术执行到位，才是决定企业成败的关键。这其中当然包括：细节、关系、执行等关键要素。最后，我再次重申：孤立的强调任何环节都是错误的，也是不负责任的，企业在经营过程中决不能“顾此失彼”。我们必须清醒的认识到这一点。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com