

# 最新胜在服务赢在细节读后感(大全10篇)

读后感是种特殊的文体，通过对影视对节目的观看得出总结后写出来。当我们想要好好写一篇读后感的时候却不知道该怎么下笔吗？下面是小编为大家带来的读后感优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 胜在服务赢在细节读后感篇一

老子曾说：“天下难事，必做于易；天下大事，必做于细”。它精辟地指出了想成就一番事业，必须从简单的事情做起，从细微之处入手。世间上不论什么事，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时代已经到来。真所谓成也细节，败也细节，一心渴望伟大，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。

书中从正面举了许多成功的例子。其秘诀就是从细节入手，从小事做起。今天声名显赫海尔公司，当初管理混乱。张瑞敏入主后制定的第一条制度竟是“不许随地大小便”令人瞠目。写了10万字的《质量保证手册》，制定了多项管理，工作，技术标准，把小事当做大事做，才有了今天的成就。敬爱的周总理位居总理之职，而他强调的却是“关注小事，成就大事”胡总书记也曾说群众利益无小事。这都反映出从古至今的任何事情都是从小事做起，从细节出发的。同样，书中也举了反面教材。有8、6亿英镑的巴林银行被象征性的1英镑收购了，巴林银行就是因为自己一些被忽略的细节\_\_\_\_\_的。

## 胜在服务赢在细节读后感篇二

有礼貌是一个人一生保持良好品德的基础。今天，孙老师推荐大家读了《教育的55个细节》一书，我的好奇心一下子涌入心田。我看了5个片段，它们是《吃饭时保持良好的礼仪》、《接到别人递的东西要说“谢谢”》、《主动帮他人捡起掉下的东西》、《与人相碰应主动说对不起》、《餐后要负责清理自己的垃圾》。

其中我最喜欢《接到别人递的东西要说“谢谢”》，文中主要讲罗恩·克拉克先生是怎样教育他的学生养成道谢的好习惯的。克拉克先生还拿出了实际行动。“我”递给你东西的时候，你要说“谢谢”。如果你在接东西的三秒钟内不说谢字，我就把东西拿回来。一个十二年级的男孩回忆说：在他上五年级的时候，有一天，他得到了一根棒棒糖作为奖励，正当他满怀欣喜地刚要把糖放进嘴里时，克拉克先生把它抢走了。因为他当时没说“谢谢”。然后克拉克先生就把棒棒糖放进了自己的嘴里。

知道我为什么喜欢这一篇文章吗？因为每次老师递给我东西和发给我东西时，我从没吐出过“谢谢”这两个字，现在想来真是羞愧难当啊。以后我要养成感谢的好习惯，做一个文明人。

## 胜在服务赢在细节读后感篇三

今天，孙老师向我们推荐了《教育的55个细节》一书，并从中选了五篇文章供我们阅读。其中有《吃饭时要保持良好的礼仪》、《主动帮别人捡起掉下的东西》、《餐后要负责清理自己的垃圾》、《接到别人递的东西要说“谢谢”》、《与别人相碰应说“对不起”》。

我最喜欢《主动帮别人捡起掉下的东西》一文。里面主要讲了一天，“我”的东西掉了，突然，一个男孩跑过来，

帮“我”把它捡了起来。我非常高兴，于是，我向同学指出了这一点。从此，同学们就有了这美好的品德。在国外，这些美好的品德是最基本的。别看这都是些小事，但是，我们能从这些小得不能再小的事中看出一个人的品德是否美好。中国之所以没有其他国家发达，就是因为有一些人没有美好的品德。从今天开始，我们要从小事做起，做一个有良好品德的人。

## 胜在服务赢在细节读后感篇四

今天，老师一进门，就对我们说：“今天我们来读《教育的55个细节》一书。”有同学问：“为什么老师要给我们看这个，这不是老师看的吗？”老师回答：“因为让你们看这本书有帮助！”于是我们带着好奇的心理看了《吃饭时保持良好的礼仪》，《主动帮他人捡起掉下的东西》，《餐后要清理自己的垃圾》，《接到别人递的东西要说“谢谢”》和《与人相碰应主动说“对不起”》这五个片段。

其中我印象最深的是《主动帮他人捡起掉下的东西》一文。这篇文章主要讲了克拉克的银行卡不小心掉到了地上，一个小男孩连忙他捡起并还给了他。还有一事，一个学生的铅笔从桌上滚了下来，而没有人帮他捡，这件事使他非常生气。

读了这篇文章，我想：在学校里，有的同学扔了餐巾纸，路过的同学却不理不睬。还有，我曾经看见同桌的本子被挤到了地上，别人都不帮他捡起来，我就帮他捡起来了。这些都只是举手之劳啊！为什么我们的同学都不愿意去做呢？所以，我们一定要保持良好的文明习惯，这样，我们的世界才会更美好！

## 胜在服务赢在细节读后感篇五

一个人和一座城的关系，抑或宿命必然，抑或极其偶然。我之于青岛究竟算做一种什么样的关系？我真的说不明白。

有关青岛最早的资料，是家里那本保存了半个世纪的老相册。在我四五岁的时候，被妈妈拉着去了中山路的“天真”，和妹妹一起，留下一张极有可能是我最早的老照片，而关于那趟进城的事，我真的没有半点记忆了。按说四五岁也该记事了，但我从小吃地瓜地瓜干长大，估计是大脑缺营养吧。妈妈倒是常给别人说起那次进城的趣闻：一是站在栈桥不走了，非要在上面睡觉，说栈桥比我家里的炕还干净，二是指着路边的路灯，要大人买这个发光的葫芦。

后来在我上初中的时候，有年秋天，跟着妈妈进城，从小港火车站逃票下车，去黄岛路市场卖新摘的苞米棒。记得那是个凄风苦雨的日子，还记得四方路大茅房。

1983年夏天在泰山脚下读完了书，到青岛实习，住在中山路，此后开始和这座城市长达几十年的依恋。

那时候的中山路，不光是青岛，在整个山东省恐怕都数得上最繁华的商业中心了。工作、居住、学习、生活、恋爱全鼓捣在这条马路上，市南前海沿一带，是我进入青岛、认识青岛、爱上青岛、留在青岛的第一前沿阵地。那些快活的、纯真的、朝气蓬勃的青春，从19岁到29岁，几乎全留在了前海沿——尤其中山路93号，那栋庄严华美的银行大楼。十年弹指一挥间。

那时候，我拴不住年轻躁动的心，常常打开窗户，从三楼办公室往下俯瞰热闹的中山路，看那些铮亮的俊男靓女，看对面那间书店，看拖着大辫子的电车轰隆隆来来往往。有时候，我会收回目光，凝望眼前这几根灰色的科林斯式奥尔尼式罗马柱，想想自己的心事。那时候，我真没想到自己日后的真正的事业，会和建筑扯上什么关系。

婚后，快乐的银行小职员的日子很快就结束了，我在青岛开始真正自由而辛苦的创业，而工作的对象，恰恰是那些在青岛四处疯长的建筑。做为注册造价工程师和注册房地产估价

师，一方面我在签署的报告书里严谨地计算着青岛的价格和价值，另一方面却又在用小文人的那点感性和浪漫，热烈而痴迷地打量着这座北方海滨小城每一个惊人的变化。渐渐地，青岛变大了，变新了，变美了，也变得空洞了，变得浮躁了，变得轻狂了，变得越来越陌生了，变得他妈不像我的青岛了。

凭籍着记忆、照片、图书，还有那么多来自家乡的人间真情，我忘不掉青岛，我常常回望我的中山路、我的团岛、我的香港路、我的海口路、我的沙子口……我常常隐约听见，德县路圣尼厄尔教堂的钟声，随着东北季风穿越时空飘进我的梦里来。

林微因说，有人爱上一座城，是因为城中住着某个喜欢的人。其实不然，爱上一座城，也许是因为城里的一道生动的风景，为一段青梅往事，为一座熟悉老宅。或许，仅仅为的是这座城。就像爱上一个人，有时候，不需要任何理由，没有前因，无关风月，只是爱了。

青岛，我爱你。青岛，保重。

等樱花开了，我回去看你，青岛。

## 胜在服务赢在细节读后感篇六

“人生唯一确定的就是不确定的人生”书中的第一章节，第一句话，让我对这本书充满了期待。

首先人要承认自己的无知以及自己的有限，在有限的生命里做着无限的事情。人是渺小的，无能为力的事情很多，在目光所及之处，从善他人及自己。

法治的存在即使对人性的现实主义的评判与平衡

法治与道德相融合对人的道德要求

生活是一场戏剧，你就是主人公，有荒诞也有惊喜，这就是主人公的故事，演好自己的角色，就是生活的剧本存在意义。

其次刑法与道德是无法分割的。书中所得，法律是不可以解决所有的社会问题，有很多法律无能为力，社会进步太快，总会有新的问题出现。最好的社会政策才是最好的刑事政策——李斯特（德国刑法学家）

此书可反复观看，每次读之后都会新的读后感。

读完此书，更是认为罗老师是一位哲学家。

## 胜在服务赢在细节读后感篇七

对于我们学习管理的同学来说，细节是我们不得不加以重视的。工作要细，吃透各环节，做好计划和突发情况的处理，才能合理布置。安全上注重从他人所忽略的小问题上去堵塞。“千里之堤，溃已蚁穴”也说明了安全工作无小事，但往往是小事不注意，酿成大祸。“安全第一，预防为主”也说明了，我们只要从小事做好、做细，就可以预防安全上的大事。

要想比别人更优秀，只有在每一件小事上下功夫。不能只看到人家成功的辉煌，而很少去关注他们工作中对细节的用心。对于敬业者来说，凡事无小事，简单不等于容易。因此，要积极倡导：花大力气做好小事情，把小事做细。如果你热爱你的工作，你每天就会尽自己所能力求完美，而不久你周围的每一个人也会从你这里感染这种热情。

小事不可小看，细节彰显魅力。当我们学习时，学习别人的专业，要注意多多观察其中的细节；当我们集中精力，想在平凡的岗位上创造更大的价值时，就要心思细腻，从点滴做起，以认真的态度做好工作岗位上的每一件小事，以认真负责的心态对待每个细节。让我们做事都“烧好每一个平凡的1℃”，最终达到成功的目的！

## 胜在服务赢在细节读后感篇八

一个人和一座城的关系，抑或宿命必然，抑或极其偶然。我之于青岛究竟算做一种什么样的关系？我真的说不明白。

有关青岛最早的资料，是家里那本保存了半个世纪的老相册。在我四五岁的时候，被妈妈拉着去了中山路的“天真”，和妹妹一起，留下一张极有可能是我最早的老照片，而关于那趟进城的事，我真的没有半点记忆了。按说四五岁也该记事了，但我从小吃地瓜地瓜干长大，估计是大脑缺营养吧。妈妈倒是常给别人说起那次进城的趣闻：一是站在栈桥不走了，非要在上面睡觉，说栈桥比我家里的炕还干净，二是指着路边的路灯，要大人买这个发光的葫芦。

后来在我上初中的时候，有年秋天，跟着妈妈进城，从小港火车站逃票下车，去黄岛路市场卖新摘的苞米棒。记得那是个凄风苦雨的日子，还记得四方路大茅房。

1983年夏天在泰山脚下读完了书，到青岛实习，住在中山路，此后开始和这座城市长达几十年的依恋。

那时候的中山路，不光是青岛，在整个山东省恐怕都数得上最繁华的商业中心了。工作、居住、学习、生活、恋爱全鼓捣在这条马路上，市南前海沿一带，是我进入青岛、认识青岛、爱上青岛、留在青岛的第一前沿阵地。那些快活的、纯真的、朝气蓬勃的青春，从19岁到29岁，几乎全留在了前海沿——尤其中山路93号，那栋庄严华美的银行大楼。十年弹指一挥间。

那时候，我拴不住年轻躁动的心，常常打开窗户，从三楼办公室往下俯瞰热闹的中山路，看那些铮亮的俊男靓女，看对面那间书店，看拖着大辫子的电车轰隆隆来来往往。有时候，我会收回目光，凝望眼前这几根灰色的科林斯式奥尔尼式罗马柱，想想自己的心事。那时候，我真没想到自己日后的真

正的事业，会和建筑扯上什么关系。

婚后，快乐的银行小职员的日子很快就结束了，我在青岛开始真正自由而辛苦的创业，而工作的对象，恰恰是那些在青岛四处疯长的建筑。做为注册造价工程师和注册房地产估价师，一方面我在签署的报告书里严谨地计算着青岛的价格和价值，另一方面却又在用小文人的那点感性和浪漫，热烈而痴迷地打量着这座北方海滨小城每一个惊人的变化。渐渐地，青岛变大了，变新了，变美了，也变得空洞了，变得浮躁了，变得轻狂了，变得越来越陌生了，变得他妈不像我的青岛了。

凭籍着记忆、照片、图书，还有那么多来自家乡的人间真情，我忘不掉青岛，我常常回望我的中山路、我的团岛、我的香港路、我的海口路、我的沙子口……我常常隐约听见，德县路圣尼厄尔教堂的钟声，随着东北季风穿越时空飘进我的梦里来。

林微因说，有人爱上一座城，是因为城中住着某个喜欢的人。其实不然，爱上一座城，也许是因为城里的一道生动的风景，为一段青梅往事，为一座熟悉老宅。或许，仅仅为的是这座城。就像爱上一个人，有时候，不需要任何理由，没有前因，无关风月，只是爱了。

青岛，我爱你。青岛，保重。

等樱花开了，我回去看你，青岛。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：



点击下载文档

搜索文档

## 胜在服务赢在细节读后感篇九

谢”》一文印象尤为深刻。它教育了我们接到别人递给的东西时，要及时说“谢谢”。是啊！在生活中，许多人接到别人递给的东西时，都不说“谢谢”。我想，我们应该要做一个文明人，从小事做起，从我做起，用一句简单的“谢谢”反映自己的文明素质。“谢谢”，让我们每天都做好朋友！

## 胜在服务赢在细节读后感篇十

近期学习了柏唯良教授的《细节营销》，此书生动活泼的写作风格，可以当小说读，但绝不是一笑了之，笑完让人深思，笑完让你开窍。良药未必要苦口，包上糖衣并不影响药效。我觉得，正儿八经的道理，可以用非正经的方式讲述，亦庄亦谐，便于理解和记忆。

在《细节营销》中，他这样描述营销之道：营销之道，即是通过客户的眼睛看世界，从客户的角度看问题。在书中，他也多次提起这条原则。但的确，从客户的角度看事情，说起来容易做起来难，多半是做不到的，做不到是常态，做到是例外。公司口口声声“以客户为导向”，说得热闹漂亮，横幅标语高高挂，使命愿景众口夸，客户为先，客户为上。然而，说归说，做归做，日子照常过。教授在书中列举了一个身边的例子，荷兰的银行列有中午时间不予办理的费力耗时的业务清单。当时他也以为，那是因为中午比较忙的缘故。谁知，出纳给他的答案却是“中午我们有的出纳出去吃饭了”。这就是营销中常常出现的问题。你和你的客户完全生活在两个完全不同的世界里，那么你就很难见其所见，于是

站在客户的角度看问题也就成了现代公司营销战略中的最大障碍。

对于企业如何学习“和客户感同身受”，他提出了6种具体办法，它们是：

1、看清现实：看清现实，说来简单做起来难，我们很多领导只专注与自己的产品，只知道自己产品的诸多优点。从来不去了解竞争对手的产品优缺点，也很少成立专门的竞争对手产品研究小组，所以很容易别自己产品蒙蔽双眼。办公室应把竞争对手的产品和自己的产品摆放一起，随时了解对手的产品，这才叫看清现实。

2、找离你而去的客户谈话，找客户丢失的原因：如果哪天我们上班，发现电脑桌上电脑不见了，当然大家第一反应应该是报案，叫保安。然后保安会到你那办公室调查原因，比如问你最后一次看到电脑是什么时候，窗户有没有关等。然后保安会向全体员工发邮件，提醒大家要小心，去吃中午饭时也要锁门，等等。也许，从此以后，公司还会出一条新规定，所有的电脑都必须要用链子栓好。但是当我们的客户在你这里买了一次货以后，第二次去了别人家买，或者是以后再也不来买了。我们有没有重视过，有没有组织安排分析客户不来的原因。我们的答案是很少有。实际上这样的客户流失造成的损失远比电脑失窃的损失要严重的多。因此，需要经常重视离去的客户的统计，并时常去倾听他们怎么跟你说，找出他们离你而去的原因。不高兴的顾客不会让我们觉得心头暖热，但是他们会让我们知道很多东西。

3。至少一部分销售人员、市场营销人员，甚至首席执行官来自客户：正如中国的一句古话，：不识庐山真面目，只缘身在此山中。很多时候，我们竞争对手对我们自己的弱点分析要比我们自己分析的更透彻，竞争对手自己一些好的经验我们也是很难搬过来，予以实践。所有我们应该学会善于从我们的客户中招贤纳士。

4、让你的客户帮你管理：实际上最了解你的客户的专家是客户自己。做任何的产品定位和开发，要学会利用客户来评估，让客户从他们的自身的角度和专业来评估。比如张总一直在强度，有些产品我们介入市场之前，大家都觉得很复杂，难度大。但实际上所有的产品，不管多复杂，关键是能实现满足客户的使用就可以了。这就需要客户对一些使用性能的基本要求从另一方面来重新诠释了。

5、做你自己的客户：有时候自己一直以为自己最了解自己的公司流程，实际上的操作与理论上的操作还是存在很大的差距的。比如，你打个电话给你自己公司的服务热线求助，质量异议投诉反馈等等，看他们如何处理，感受一下他们是怎么折磨客户的。有或者我们假设(模拟)自己从公司签订了一个订单，看从合同签订到合同执行，最后结束合同，所有流程自己站在客户的角度，让他们服务一遍，看还有哪些不满意和需要提高的。

6、做你竞争对手的客户。自己可以和竞争对手合作，看看他们做事的方式有何不同，再想想为什么。接受竞争对手的服务，这样可以更全面更深入地了解客户的视角，并且可以借鉴竞争对手的做法。如果他们的做法行之无效，你也不会失去什么，如果他们的做法行之有效，你的“印钞机”就会运转的更好。

另外一方面，柏教授在《细节营销》中特别强调着眼于细微之处的营销，我的理解是，魔鬼和上帝都在细节中，细节体现深度。常人是肉眼，往往见表不见里，见近不见远，局限于常识，只能叫看懂；专家是慧眼，透过现象看到事物的本质、变化、因果关系，这叫看透。世界不复杂，是我们看复杂了；事情不复杂，是我们弄复杂了。大道至简，最深奥的道理寓于最平常的生活中，最复杂的事情是用最简单的方法解决的。如果我们学会用哲学的眼光看问题，了解事物的本质，掌握事物的规律，弄清事物之间的联系，就能纲举目张，一通百通，观察事物的结构就能明白许多事情。

细节营销是企业经营管理理念上的转变。精细化是一种意识，是一种观念，是一种认真的态度，是一种精益求精的文化。细节营销必然会给企业带来四大转变，随意化到规范化的转变，经验型到科学型的转变，外延式到内涵式转变，粗放式到精细化转变。细节营销有较强的可操作性，为了不只是停留在一些原则上，细节营销的规范应遵循的步骤是：

- (1) 研究市场需求的变化趋势及收集目标消费者的意见及建议；
- (2) 研究有关个案，总结共同的细节问题；
- (3) 制定让消费者满意的细节标准；
- (4) 在营销实战中检验和不断完善这些标准；
- (5) 企业管理者明确相应监督机制。

希望我们能够在今后的市场营销中，重视细节营销的作用，并把其5个步骤付诸于行动，这样我们才能不断规范我们的流程，完善我们的细节，才能永远立于不败之地。

文档为doc格式