

<<简单的事情简单办>>

图书基本信息

书名：<<简单的事情简单办>>

13位ISBN编号：9787502841041

10位ISBN编号：7502841040

出版时间：2012-7

出版时间：地震出版社

作者：世泓

页数：245

字数：213000

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>

## <<简单的事情简单办>>

### 前言

什么是成功人士的评判标准呢？

是事业上有所建树、不靠天、不靠地、也不依靠别人只依靠自己的人。

之所以会有这样的标准，是因为只有你自己才是自己的主人，才能改变自己所处的环境，并最终走向成功。

这些是成功者必备的条件，除了这些条件之外，成功人士还有哪些过人之处呢？

除了先天大脑有缺陷的人之外，世界上正常的人都很聪明，但为什么成为成功人士的人总是那么几个，为什么芸芸众生都没有成功，只能在自己平凡的岗位上做工作？

是因为那些成功的人运气比一般的人要好还是因为其他的因素呢？

在《爱拼才会赢》这首歌中有这样一句歌词“三分天注定，七分靠打拼”。

所以说运气只是给那些成功之人提供了一个机会，并没有给他们带来任何实质性的东西。

所以能够让他们成功的并不是那些外界的因素，而是自身内部的因素。

而最重要的就是他们拥有一颗纯粹的心，能够在纷繁复杂的社会中，始终保持那颗纯粹的心，不管经历了什么，也不管面前有多少的迷雾，都能一如既往地用那颗纯粹的心去观察世界。

他们从不会把简单的事情变复杂，只会把复杂的事情抽丝剥茧般地进行细细地整理，用最简单的方式进行思考，然后按照最简单的逻辑进行处理。

就是这样的一个思维观--沉着思考，简化程序，简单的事情简单办，让他们一次次地收获成功，一次次地抬高自己事业的基石，最终有一天，他们成功了。

所以，如果想做一个成功的人，就应该像这些榜样学习。

学习他们优秀的思维习惯--把简单的事情简单办。

这样一条黄金准则贯穿到生活学习工作的各个方面，长此以往，你会发现这将给你带来意外的惊喜和满足，而坚持下来的你也将收获事业的成功，并最终加入到成功人士的行列当中。

本书就是从学习生活和工作各方面讲述如何才能把简单的事情简单办，如何在日常的生活强化这一习惯。

认真阅读本书，牢记黄金准则，你也会收获成功。

## <<简单的事情简单办>>

### 内容概要

简单的事情简单办，说起来容易做起来难，为了帮助大家掌握简单的事简单办的艺术，《简单的事情简单办》从办事之前的个人形象、办事应该注意的细节、办事时要遵守的原则、认真办简单的事、言简意赅在办事中的作用、办事的交际之道和创造性地办理简单事等八个方面内容着手，并配以深入浅出的案例，使你能够在轻松阅读中领略简单办事的艺术，掌握简单办事的方法、技巧与手段，能够提高您的办事水平，使您在为人处世上更加得心应手。

《简单的事情简单办》使你在经济上获得更多的财富，在事业中取得更大的成功，在爱情上获得幸福，在人生的道路上走得更加平坦顺利。

简单的事简单办，简化的是你的生活，丰富的也是你的生活。

本书由世泓编著。

## <<简单的事情简单办>>

### 书籍目录

#### 第一章 良好的形象——成功办事的保证

1. 得体的外形很重要，决定给人的第一印象
2. 微笑是办好事最好的“见面礼”
3. 要有张像样的名片
4. 言谈得体，说话要准确到位
5. 树立懂礼的办事形象，做一个办事高手
6. 得体的衣着，是别人衡量你的标准
7. 让人感受到你的热情

#### 第二章 锁定细节，让大事从小节中成就

1. 办事前，练就察言观色的本领
2. 从对方的话语中，获取对方的“心声”
3. 巧用机遇，学会把危机变为转机
4. 随机应变，巧中取胜
5. 办事要讲究场合和环境
6. 多角度、全方位的考虑才能够办好事情
7. 注重细节，别让粗心大意坏了事
8. “打蛇”打七寸，办事需求稳
9. 步步为营，制订好办事的有效计划

#### 第三章 办事遵守原则，莫让简单变复杂

1. 心安理得，不办自己不该办的事
2. 一板一眼，踏实办事
3. 谨言慎行，轻易许诺要不稠
4. 莫过于强求，要遵守规律办事
5. 成事在公平，失事在偏私
6. 君子爱财，取之有道
7. 善于接受别人的意见，少走弯路
8. 信任，让事情更加顺利

#### 第四章 在简单事上认真，在大事上才会成功

1. 办事有先后，轻重缓急有顺序
2. 先要方法正确，才能持之以恒
3. 明确的目的，是成功办事的保证
4. 办事要把握进退时机
5. 记住，成功是无数次小事的重复累加而来
6. 做好简单的小事，能得大人情
7. 善于在小事中雕琢自我，方能从大事中成就人生
8. 简单体现细节，养成注意细节的习惯
9. 把握简单事，就是把握潜藏的机会

#### 第五章 会说话——让复杂的事情简单化

1. 见什么样的人，说什么样的话
2. 把话说到点儿上，是一门学问
3. 言语之间有分寸，莫让说话坏了事
4. 换位思考，学会揣摩对方心思
5. 适时沉默，此时无声胜有声
6. 批评的话，要穿上表扬的外衣
7. 化繁为简，借用现成的“资源”

## <<简单的事情简单办>>

### 第六章 巧妙的交际之道，简单办事的学问

1. “有赏”饭局，请客吃饭有学问
2. 灵活地拒绝，柔中带刚
3. 化敌为友，为办事铺就更多的门路
4. 重视应酬，巧妙借力办事
5. 保持交往，无事也登三宝殿
6. 用小礼物建立长久的感情
7. 大力拓展人脉，人脉是成事的关键

### 第七章 办事要有创造性，让重复的事情更简单

1. 停下来享受思考，让难事不再难办
2. 寻找共同点，难事变简单
3. 办难事不在乎吃眼前亏
4. 巧借人言，以虚换实的办事方法
5. 最简单的方法，就是最好的方法

### 第八章 活而不乱，办事要有好思维

1. 善于变通，创新思维是法宝
2. 打破思维定势，不被现存规则所束缚
3. 逆向思维，突破难事缠绕的重围
4. 发散思维，天堑变通途
5. 用平常心对待困难事
6. 不要硬碰硬，学会以退为进
7. 审时度势善把握，犹豫不决阻前路
8. 抓住无意中的灵感
9. 擅用激将法，巧借“东风”
10. 眼泪，世界上最温柔的“武器”

## &lt;&lt;简单的事情简单办&gt;&gt;

## 章节摘录

得体的外形很重要，决定给人的第一印象能轻而易举、简单顺利办成的事情，千万不要因为不注意自身的形象上而让机会擦肩而过--这就犯了以小失大的错误。

虽然不修边幅是很多人的习惯，但是在双方洽谈事务时，给人一个干练而又赏心悦目的好形象，那么对方自然会对我们会有一个好的印象。

倘若是别人看了我们一眼内心就对我们抱有成见，那么接下来也就不会再有谈下去的可能。

曾经有人对加拿大政府选举的研究表明，外表具有吸引力的候选人要比外表缺乏吸引力的候选人得票率高1.5倍左右。

所以说，形象确实是一种无形的魅力，发挥形象魅力会使事情有更大的成功把握。

良好的形象能潜移默化地产生强大的号召力和影响力，没有哪个成功人士不在乎自己的形象，形象就是他人本身的一种说服力。

在托人办事时，良好的形象能起到很大的作用，有时甚至直接决定一件事情的成败。

试想，若是一个人连自己的基本形象都不在意，那他能对什么事情上心呢？

小王是一位电脑才子，一位投资商看中了他的一个开发项目，决定和他商谈投资合作事宜。

商谈结束后，投资商说：“我怎么也不能放心地和一个在正式场合连自己的最起码的形象都不顾及的人合作。

我觉得他的个人基本素养不能让我相信他能够胜任做一个处理商务的领导者。

”谈判的结果自然是不言而喻的。

所以说，办事之前一定要处理好自己的个人形象，只有让人从你的形象上看到你是一个积极向上、活力四射的人，才能帮助我们提高办事能力。

更何况，一个人的形象也是一个人内在修养的体现。

修养本身就是一笔财富，有着良好的修养的人们在哪里都能让人感受到早晨一样的清新，处处受到人们的欢迎。

正像英国政治家柴斯特菲尔德所说：“一个人只要自身有教养，不管别人举止怎么不适当，都不会伤着他一根毫毛，他自然就给人一种凛然的不可侵犯的尊严，会受到所有人的尊重。

而没有教养的人则容易让人生出傲慢的心理。

”早在2000多年前，亚里士多德就曾向我们描绘过一个真正的绅士应该具备的条件--无论身处逆境还是顺境，一个宽宏大量的人总是追求行事适度。

他不期望别人的欢呼喝彩，也不在于别人对他嘲弄贬低；成功的时候不会得意忘形，即使遭受失败也不会愁眉苦脸。

他不会去做无谓的冒险，也不会随随便便谈论自己或者别人。

他不在意别人的毁誉，也不会对人求全责备。

”个人修养决定外在形象，外在形象决定办事的效能。

有着良好的修养的人即使身无分文，也会得到别人的热忱帮助，办起事来畅通无阻。

让人家重视你的第一印象，这样人家才会重视你。

在我们这个社会上，容易办成事的人，往往都是那些能给对方留下好印象的人，只有给别人留下了良好的印象，对方才会接受你、认同你，你才能融入别人的圈子，进而才能有更多的交流机会，从而把自己的事情办成和办好，但是这一切都是建立在你要有一个良好的个人形象基础上。

俗话说：“人靠衣装，佛靠金装。

”所以说，在求人办事前，要塑造良好的个人形象是非常重要的。

可以想象一下，一个衣冠不整、不修边幅，甚至是邋邋遢遢的人和一个人衣着整洁、干净利索的人同去找一个人办事，同去求一个人，恐怕前者很可能受到冷落，而后者更容易得到善待，特别是相求的对象是陌生人时。

所以说，给人一个良好的第一印象是十分重要的。

生活中也不乏这样的例子。

小郑来自乡下，由于家里搞养殖需要办些手续，于是就到县城来了一趟。



## &lt;&lt;简单的事情简单办&gt;&gt;

好不容易找到了办理手续的机关的大门，正要往里进，门卫一见他的穿着普普通通的衣裳，就硬是不能走进，把他拦在了大门外。

此时小郑想起了一个朋友告诫他说：你想进那个大门吗？

你千万不要穿着皱巴巴的衣裳，更不能露出一副谦恭的样子去那个门卫传达室自报家门，或是询问什么等等；你只要穿着西装革履旁若无人地照门直进就是了。

你能旁若无人地往大门里闯，门卫就会以为你是这里的熟客，再不会来干扰和拦阻你了。

他于是返身出来，到一个朋友家里换上一身西装革履，然后大摇大摆地走进了那个大机关的大门。

人们常说“人不可貌相”，但是真正不以貌取人的情况能有多少呢？

不管怎么说，好的形象至少不会给你丢分。

毕竟，形象好，求人易。

世上早有“人靠衣服马靠鞍”之说，一个人若有一套得体的衣裳相配，不仅能让你的身份提高一个档次，而且在心理上和气势上增强了自己求人办事的信心。

有个叫希尔的商人创业之初一无所有，恰巧他有一本《希尔的黄金定律》的书要出版，但是手上没有资金，此时他想到了一位比较有钱的出版商，想求这位出版商帮忙。

他知道在上流社会服饰对人际交往与成功求人办事的作用。

多年的社会阅历告诉他，在商业社会中，一般人是根据对方的气质形象来判断他的实力的。

因此，他首先去拜访了一位裁缝。

由于往日有着良好的信用，希尔轻松地定制了三套比较昂贵的西服，共花了275美元，但是当时他的口袋里的钱还不到一美元。

然后他又买了一整套最好的衬衫、衣领、领带、吊带及内衣裤，此时他的债务已经达到了675美元。

此后，每天早上，他都会换穿一套全新的衣服，在一个固定的时间里，同一条街道上，制造着与那位出版商的“偶然相遇”，并且每天都和他打招呼，偶尔还聊上几分钟。

这种会面持续了大约进行一星期。

有一天早上，出版商开始主动与希尔搭话：“你看来混得相当不错啊。”

接着出版商又问：“敢问阁下从事的哪一个行业呢？”

由于希尔身上散发出来的那种成功的气质，再加上每天一套不同的价格昂贵的新西装，已引起了出版商极大的好奇心，这也正是希尔所希望达到的效果。

于是希尔适时的跟出版商说：“我手头有一本书打算在近期内争取出版，书的名称为《希尔的黄金定律》。”

出版商毫不犹豫地：“我正是从事杂志印刷及发行的。”

要是有机会的话，我很乐意帮你的忙。

这正是希尔所等候的那一刻，长时间的等待终于有了好的结果。

这位出版商邀请希尔到他的俱乐部，和他共进午餐，在咖啡和香烟尚未送上桌前，出版商已说服了希尔，答应和他签合约，由他负责印刷及发行希尔的书籍。

希尔甚至答应允许他提供资金并不收取任何利息。

在出版商的慷慨帮助之下，希尔的书终于出版了，希尔也因此获得了很丰厚的经济收入。

发行《希尔的黄金定律》这本书所需要的出版资金至少要3万美元，得体的着装功不可没。

我们之所以强调第一印象的重要性是因为没人喜欢衣冠不整、蓬头垢面的形象。

而完美无缺的修饰和宜人的体味，能使你在任何团体中的形象大大提高。

那些没有良好的自我修养习惯的人，可能是由于不修边幅的学生时代养成的坏习惯，也可能是父母的率先垂范不好，抑或是他们对自己的重视不够的原因。

这些人往往“对自己的要求不高”，只要看上去能够过得去，不脏就了事了。

但是好习惯的养成并不是困难的事情，只要能够经常培养自己的习惯，形成一种潜意识，良好的修饰习惯很快就能形成。

你要给人一种干净、整洁的印象。

牙齿、皮肤、头发、指甲的状况和你的整体仪态都和你的形象息息相关。

想象一下，你从头到脚修饰一新，一身得体的衣服，一头干净的头发，一双锃亮的高级皮鞋--哇，太

## &lt;&lt;简单的事情简单办&gt;&gt;

帅气了！

穿着得体就像一支美丽的乐曲--一首由关系密切、却又形成对比的乐章所组成的交响曲，主题贯穿始终，但又使得每一乐章色彩鲜明而又浑然一体。

所以，赏心悦目的仪表也是一种艺术。

记住，要想求人办事更加顺利，一定要给人留下一个好的第一印象，否则不但自己给自己打了折扣，而且还为自己成功办事设置了障碍，也给要办的事情增加了难度。

2?微笑是办好事最好的“见面礼”；有时，一个简单的微笑可以产生许多意想不到的效果，它能够抚平盛怒的情绪，化解尴尬的气氛，消除彼此的陌生，打破僵局等等。

当然，一个简单的微笑也能传递彼此的心声。

日常生活中，一个经常微笑的人往往会给人以良好的印象，也在一定程度上影响着人们对你所要办事的采取一种什么样的态度。

有人说过：“微笑是全世界的通行证。

”的确，它常常能够反映出一个人的精神风貌和生活态度，经常微笑的人会在人群中大放异彩，让人们受到感染。

没有一个人不喜欢笑脸，笑是人类的本能，要想将笑容从脸上抹去是一件很难的事情。

也正是由于这项本能，微笑缩短了人与人之间的距离，同时微笑具有神奇的魔力，人们很难拒绝一个喜欢微笑的人提出的事情。

试想，让一张经常微笑的脸庞变成愁眉苦脸的模样是一件极其残忍的事情。

曾经，有人做了一个有关微笑的魅力的实验，来说明微笑带给人的影响。

让两个模特都戴上面具，但是面具都没有任何表情，然后问观众最喜欢哪一个人，答案几乎一样：一个也不喜欢。

因为那两个面具都没有表情，他们无从选择；然后再要求两个人把面具拿开，舞台上出现了两个不同个性的女孩，在人们面前的是两张不同的脸，其中一个人把手盘在胸前，愁眉不展，另一个人则面带微笑；这时再问每一位观众：“现在，你们对哪一个人最有兴趣？”

”人们都毫无迟疑的选择面带微笑的那位女孩。

这个实验充分说明了微笑是受欢迎的。

微笑能拉近人与人的距离，有了微笑，办事就有了良好的开头。

吉姆一个成功的保险推销员，在多年的推销生涯中，他发现微笑的人永远是受欢迎的。

所以，他在进入别人的屋子之前，总是事先停留片刻，想想需要他高兴的事情，于是，他脸上便展现出开朗的、由衷而热情的微笑；在脸上还带有微笑的时候，他再推门进去。

吉姆深知，微笑和他推销保险的成功有很大的关系。

当我没带着微笑去办一件事情的时候，回头再看看事情的效果，往往连自己都会大吃一惊。

微笑永远不会让人感到失望，它只会使你成为一个受欢迎的人。

不会微笑的人在办事中将处处感到艰难，会使办事者走很多没有必要的弯路。

微笑可以解决问题，这是一个真理，任何办事有经验的人都会明白这一点。

所有的人都希望面对别人微笑，而不是冷冰冰的面孔，冷冰冰的面孔让人有一种拒人于千里之外的感觉。

找工作时中甚至会碰到这样的情形：有的公司在招聘职员时，以面带微笑为首要条件，他们希望自己的职员脸上挂着笑容，把自己的公司推销出去，而不是一种把客人往外推的冷冰冰的脸孔。

在社会交往中，如果想得到别人的尊敬，那么你需要拥有高尚的品质和杰出的成绩；但是如果想得到别人的好感，则要容易很多，微笑就已足够。

从这一点来看，微笑无疑是一座最可靠、最方便的沟通桥梁。

微笑不仅能让人感觉温暖、体会快乐，也是将事情办成功的不可缺少的武器。

郑晓所在的单位前一阵人事变动，一个有着很大上升空间的部门多了一个职位，着实让许多人很是向往。

几经周折之后，找到的是一个名牌大学的毕业生，基本功很扎实，虽然经验稍显不足，但是只要稍做培训，担当起这项工作肯定不在话下。



## <<简单的事情简单办>>

郑晓与他通了几次电话，在交谈中，郑晓得知还有几家公司也很希望签下这个毕业生，而且那几家公司的实力要远远超过郑晓所在的公司。

所以，当这个毕业生表示愿意到郑晓的公司工作时，郑晓在高兴之余，也颇感意外。

后来，在一次午餐中，郑晓才明白了这个毕业生来他们公司的原因。

这个毕业生说：“其他公司的负责人在电话里的声音都很生硬、直接，而且让人感觉没有丝毫的感情。

虽然那里的条件确实很不错，但是感觉那里没有人情味，招聘就像是做买卖一样，人就像货物似的，感觉到很不舒服。

可老板您却完全不同，听起来很亲切，让人感觉到你是真诚的邀请，而且我也能感觉到，电话一头的你，是满脸笑容的。

”一阵爽朗的笑，犹如满室黄金一样炫人耳目。

”这是法国作家福楼拜说的，这个事例就是对福楼拜的话的最好解释。

从这点来说，微笑就是最好的敲门砖。

通过微笑能够轻松与人沟通，更容易接触到对方的心灵，从而取得事情的成功。

斯蒂文经营着一家有着100多年历史的大型旅馆，是旅馆的总经理。

他每天都有很多的事情要处理，每天都要面对众多的问题要解决，如房间预约、床位安排、床单更换、食物供应等等。

但斯蒂文却能安排得井井有条，没有一次错误，作为一个总经理，每天要管理一大堆职员，从侍者到厨师，从女仆到乐队以及一些要解决的其他的种种问题，每一件事情他都做得恰当得体。

我们问他有什么秘诀，他说他的办法很简单：“我在问题还没有发生以前，便用微笑把它笑走了，至少可以避免将小问题变成大问题。

微笑，是我性格的一部分。

”用你的微笑去迎接每一个人，那么你就会成为最受欢迎的和最会办事儿的人。

微笑并不花费什么，但是却经常创造着一些意想不到的效果。

微笑会传染，会让面对它的人心生愉悦，而又不使给予的人变得贫瘠；它产生于一刹那间，却给人留下永久的记忆；它创造家庭快乐，建立人与人之间的好感；它是疲倦者的休息室，沮丧者的兴奋剂，悲哀者的阳光。

微笑是社交中的润滑剂，没有哪个人会喜欢整天高高在上或板着一张冷面孔的人。

它可以帮助那些工作、学习、生活中遇到压力的人们排解心中的不快，帮助他们重新找到生活的乐趣，让他们知道世界是美好的，生活是快乐的。

总之，只要活着，就应该让微笑时刻伴随在我们身边。

倘若你是一个不常微笑的人，那么就应该鼓励自己多一些微笑。

当你觉得孤单时，可以试着自己哼一首欢快的歌曲，这就容易使你快乐了。

成天愁眉苦脸，只能让别人离你越来越远，你的生活也会变得越来越乏味。

关于微笑，艾尔伯特·哈巴德告诉我们，光念是不顶用的，要把它化为自己的行动：“您上街时要昂首挺胸，微笑着向朋友问好，高兴地回报别人的握手。

总之，求人办事时若想更容易成功，一定要学会事先送上你最好的见面礼--微笑。

· · · · · ·

<<简单的事情简单办>>

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>