

在 纯 真 中 透 着 洞 彻 清 明 之 见



简单的事情 简单办

世 泓◎编著

办事讲究艺术与分寸

让复杂变得简单

让简单提升效率



情世故看简单，难说的话简单

谋略用简单，办事道理想简单

简单事情 简单办，棘手事情 变简单



北京出版社

在 纯 真 中 透 着 洞 彻 清 明 之 见

下

简单的事情 简单办

世 泓◎编著

办事讲究艺术与分寸
让复杂变得简单
让简单提升效率



人情世故看简单，难说的话简单

成事谋略用简单，办事道理想简单

简单事情

简单办

棘手事情

变简单



地震出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

简单的事情简单办 / 世泓编著. —北京: 地震出版社, 2012. 7
ISBN 978 - 7 - 5028 - 4104 - 1

I. ①简… II. ①世… III. ①成功心理—通俗读物
IV. ①B848. 4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 136894 号

地震版 XM2625

简单的事情简单办

世 泓 编著

责任编辑: 范静泊

责任校对: 孔景宽

出版发行: 地震出版社

北京民族学院南路9号

发行部: 68423031 68467993

门市部: 68467991

总编室: 68462709 68721982

http: //www. dzpress. com. cn

E - mail: seis@ mailbox. rol. cn. net

邮编: 100081

传真: 88421706

传真: 68467991

传真: 68455221

经销: 全国各地新华书店

印刷: 九洲财鑫印刷有限公司

版 (印) 次: 2012 年 7 月第一版 2012 年 7 月第一次印刷

开本: 787 × 1092 1/16

字数: 213 千字

印张: 16

书号: ISBN 978 - 7 - 5028 - 4104 - 1/B (4782)

定价: 29.00 元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题, 本社负责调换)



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





简单的事情简单办

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的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。

002

JIAN DIAN DE
SHI QING
JIAN DIAN BAN



第一章 良好的形象——成功办事的保证

俗话说：“人靠衣装，佛靠金装。”个人形象是一个人展现给他人最直接的一面，良好的形象会给人利落、大方的感觉，在不经意之间就可以给你的行动加分添彩。因此，在与人交往中，保持良好的形象定会让你获益匪浅。

1. 得体的外形很重要，决定给人的第一印象 / 2
2. 微笑是办好事最好的“见面礼” / 6
3. 要有张像样的名片 / 10
4. 言谈得体，说话要准确到位 / 14
5. 树立懂礼的办事形象，做一个办事高手 / 18
6. 得体的衣着，是别人衡量你的标准 / 22
7. 让人感受到你的热情 / 26

第二章 锁定细节，让大事从小节中成就

古人说得好，“千里之堤毁于蚁穴”、“不积跬步，无以至千里”。小小的细节往往可以反映出一个人的品质和行为习惯，所以在办事的时候，一





定要在细节上下足工夫，因为有时候真的是细节决定成败。

1. 办事前，练就察言观色的本领 / 32
2. 从对方的话语中，获取对方的“心声” / 36
3. 巧用机遇，学会把危机变为转机 / 38
4. 随机应变，巧中取胜 / 42
5. 办事要讲究场合和环境 / 46
6. 多角度、全方位的考虑才能够办好事情 / 49
7. 注重细节，别让粗心大意坏了事 / 53
8. “打蛇”打七寸，办事需求稳 / 55
9. 步步为营，制订好办事的有效计划 / 59

第三章 办事遵守原则，莫让简单变复杂

无规矩不成方圆，制定规矩的最初目的就是要使我们这个大社会能够有条不紊地运行发展，所以各行各业都有自己独特的小标准和原则。所以在办事的时候，严格按规矩办，按原则行事，会让你省去不少的工夫。

1. 心安理得，不办自己不该办的事 / 64
2. 一板一眼，踏实办事 / 67
3. 谨言慎行，轻易许诺要不得 / 71
4. 莫过于强求，要遵守规律办事 / 74
5. 成事在公平，失事在偏私 / 78
6. 君子爱财，取之有道 / 82
7. 善于接受别人的意见，少走弯路 / 86
8. 信任，让事情更加顺利 / 90

第四章 在简单事上认真，在大事上才会成功

我们从小学就懂得“以小见大”，还知道“管中窥豹”，意思就是说我们可以通过部分来推断整体的情况。把这种思想推广一下就是只有在小事上认认真真，在做大事的时候才能不急不躁，有条不紊地圆满完成任务。

1. 办事有先后，轻重缓急有顺序 / 94
2. 先要方法正确，才能持之以恒 / 98
3. 明确的目的，是成功办事的保证 / 102
4. 办事要把握进退时机 / 106
5. 记住，成功是无数次小事的重复累加而来 / 109
6. 做好简单的小事，能得大人情 / 113
7. 善于在小事中雕琢自我，方能从大事中成就人生 / 117
8. 简单体现细节，养成注意细节的习惯 / 121
9. 把握简单事，就是把握潜藏的机会 / 125

第五章 会说话——让复杂的事情简单化

语言是为了传承我们的文化，也是为了方便人们彼此之间的交流。所以说，说话可以很方便地使双方快速的互相理解。在办事的时候也不例外，如果事前沟通做到家了，那办起事情来自然是一帆风顺。

1. 见什么样的人，说什么样的话 / 132
2. 把话说到点儿上，是一门学问 / 137
3. 言语之间有分寸，莫让说话坏了事 / 140
4. 换位思考，学会揣摩对方心思 / 143
5. 适时沉默，此时无声胜有声 / 147

003

JIAN DIAN DE
SHI QING
JIAN DIAN BAN

目
录



Contents



6. 批评的话，要穿上表扬的外衣 / 151
7. 化繁为简，借用现成的“资源” / 156

第六章 巧妙的交际之道，简单办事的学问

我们这个社会是一个一表三千里的社会，换句话说，我们这个社会是一个熟人的社会。办事的时候只要能够攀上一点儿关系，那所有的困难就可以迎刃而解。所以在办事的时候，巧妙地运用交际技巧，可以让你省掉不少的麻烦。

1. “有偿”饭局，请客吃饭有学问 / 162
2. 灵活地拒绝，柔中带刚 / 165
3. 化敌为友，为办事铺就更多的门路 / 169
4. 重视应酬，巧妙借力办事 / 172
5. 保持交往，无事也登三宝殿 / 174
6. 用小礼物建立长久的感情 / 177
7. 大力拓展人脉，人脉是成事的关键 / 182

第七章 办事要有创造性，让重复的事情更简单

21世纪人才最重要，人才最不同于他人的地方是什么呢？就是创造力。要敢于突破常规，有所建树。所以办事的时候，我们既要遵循规则，又要在规则的基础上有所创新，如何把握二者的平衡，请阅读本章内容。

1. 停下来享受思考，让难事不再难办 / 186
2. 寻找共同点，难事变简单 / 189
3. 办难事不在乎吃眼前亏 / 193

4. 巧借人言，以虚换实的办事方法 / 196
5. 最简单的方法，就是最好的方法 / 200

第八章 活而不乱，办事要有好思维

万变不离其宗是中国武术的最高宗旨。人在社会就像是练武术，有时候需要变换不同的招式来应对社会的考验，但不管怎么变，都不能乱了最根本的套路，只要这样才能稳扎稳打，立于不败之地。所以在办事的时候坚持这种活而不乱的原则，就会让你的工作无可挑剔，更加出色。

1. 善于变通，创新思维是法宝 / 206
2. 打破思维定势，不被现存规则所束缚 / 211
3. 逆向思维，突破难事缠绕的重围 / 216
4. 发散思维，天堑变通途 / 220
5. 用平常心对待困难事 / 223
6. 不要硬碰硬，学会以退为进 / 227
7. 审时度势善把握，犹豫不决阻前路 / 232
8. 抓住无意中的灵感 / 235
9. 擅用激将法，巧借“东风” / 239
10. 眼泪，世界上最温柔的“武器” / 243





第一章

良好的形象——成功办事的保证

俗话说：“人靠衣装，佛靠金装。”个人形象是一个人展现给他人最直接的一面，良好的形象会给人利落、大方的感觉，在不经意之间就可以给你的行动加分添彩。因此，在与人交往中，保持良好的形象定会让你获益匪浅。



1. 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——无论身处在逆境还是顺境，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。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，就硬是没能走进，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装相配，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儿的信心。

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》。”

出版商毫不犹豫地说：“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

