

说小话办大事

说不了
小话
办不成
大事

SHUO
XIAOHUA BANDASHI

皮夫◎编著

说小话绝不是做小人。相反，善说小话的人才是堂堂丈夫、谦谦君子。

- 小话是礼 ·
- 小话是谦 ·
- 小话是让 ·
- 小话是和 ·



中国致公出版社

说·小·话 办大事

SHUO
XIAOHUA BANDASHI



皮夫◎编著



中国致公出版社

图书在版编目(CIP)数据

说小话办大事/皮夫编著. - 北京:中国致公出版社,
2004.10

ISBN 7 - 80179 - 336 - 6

I. 说… II. 皮… III. 人际关系学 - 通俗读物
IV. C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 102176 号

说小话办大事

编 著:皮 夫

责任编辑:于建平

出版发行:中国致公出版社

(北京市西城区太平桥大街 4 号 电话 66168543 邮编 100034)

经 销:全国新华书店

印 刷:北京大运河印刷有限责任公司

印 数:1 - 5000 册

开 本:880 × 1230 1/32 开

印 张:8.25

字 数:175 千字

版 次:2004 年 11 月第 1 版 2004 年 11 月第 1 次印刷

ISBN 7 - 80179 - 336 - 6

定价:18.80 元

版权所有 翻印必究



前言

照理说,说话这东西本无大小之分,但世间之人却偏偏把话分成了“大话”和“小话”两个品级。“大话”是指空洞、虚套、狂妄、骄慢、强硬的话,而小话则指逢迎、乖巧、谦卑、低就、屈尊的话。这样的话在一般人心目中,好像只有下等人才肯说,才能说。或许因为世人都愿做下等人,于是人人也都不愿意说小话,认为说小话有失体面,有损尊严,有伤风雅。尤其对那些居高临下、养尊处优、常年以说“上句”为习惯的人,可能会看不起说“下句”的人,也可能更不肯屈就自己的“身份”说“下句”(从某种意义上说,“下句”也就是“小话”的意思)。

但是,如果你认为人没有尊卑贵贱之分,职业没有尊卑贵贱之别,那么语言也同样没有尊卑贵贱之殊。两千多年前的孔圣人曾经说过:“富而可求也,虽执鞭之士,吾亦乐为之。”意思是说,如果能够富有,即便做一个驱车执鞭的人,我也心甘情愿。可见做什么并不重要,重要的是能否达到目的。同样,你是说大话还是说小话也并不重要,重要的是你能否达到目的。

人生在世,总会遇到有求于人、有愧于人或有碍于人的时候。如果说小话能够解决问题,而说大话便不利于成全好事,那么,你将作如何选择呢?倘若说小话可以办大事、成大器、赚大钱、至大尊,你又将作如何选择呢?

一位声名显赫的当代思想家说过:“我们这一代最伟大的发现是:人类可以经由改变自己的观念而改变自己的命运。”同



样,如果我们不是以异样的眼光,而是以客观的眼光来看待小话,不是以不得已而为之的态度而是以事在人为的自觉态度来运用小话,那么我们对小话的意义和功用肯定会别有一番会心的。特别是在当今无处不充满竞争的社会里,说小话正在逐渐演变成一种文明而有效的语言时尚。

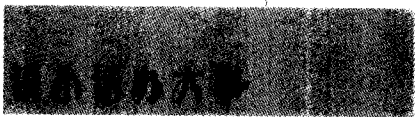
以弱势语言去赢得强势利益,以表面的低调去影响深层的价值,以局部的被动去争得全面的主动,以谦恭的姿态去突显高尚的人格,以说小话为手段,办大事为目的,此种功夫应该成为每个人都必须潜心修炼的大本事。

本书是第一部对说小话做全方位透视和解读的著作。其中既有倾力而系统的全面展示,又有剥茧抽丝的深入剖析,并注重选取经典和精警的例证以飨悦读者,每读一例,您都会感觉到自己正在掌握一种行走社会时可攻可守、可进可退的秘密武器。当然,有些小话因显涉厚黑之道,我们相信读者会有辨真龙草蛇之慧目、别五色六欲之法眼。

读过此书,相信你一定会茅塞顿开,并由此历练出一套闯荡人生和立足社会的真本事。

作者

2004年10月于北京



目 录

第一篇 小话里的大学问

大话如粪土,小话值千金。说小话是一门大学问,在具体的社会实践中,需要放下架子,抹开面子,把住尺子,而且要根据不同的人 and 事,不同的时机和场合,采用不同的语气和不同的言辞,从而达到不同的表达目的。

第一章 何谓小话 ☐

1	小话是谦	3	○
2	小话是礼	6	○
3	小话是忍	10	○
4	小话是让	12	○
5	小话是退	15	○
6	小话是和	17	○

第二章 小话大用 ☐

1	说小话,成大器	21	○
---	---------	----	---

◎ 目录

2	说小话,赚大钱	24	○
3	说小话,办大事	30	○

第三章 小话不小 □

1	说小话并不等于做小人	35	○
2	大人物也离不开说小话	37	○

第四章 小话难说 □

1	小话之巧	42	○
2	小话之威	47	○
3	小话之“厚”	53	○
4	小话之顺	58	○

第五章 小话无形 □

1	小话可以借酒说	64	○
2	小话可以借信说	68	○
3	小话可以借诗说	71	○
4	小话可以借哭说	73	○

第二篇 小话里的大城府

说小话要有大心智、大心机和大心胸才行。那些襟怀狭隘、心地浅薄之人是绝不会说小话的。只有城府深厚、胸有丘壑的人才能出微言而求大义，说小话而寻大理。

第一章 恭维的小话如蜜，怡人之心

- | | | | |
|---|------------|----|---|
| 1 | 恭维的小话要投其所好 | 83 | ○ |
| 2 | 恭维的小话要逢迎其长 | 84 | ○ |
| 3 | 恭维的小话要避其所短 | 86 | ○ |
| 4 | 恭维的小话要因人而异 | 88 | ○ |

第二章 赞美的小话如粉，美人之颜

- | | | | |
|---|-----------|----|---|
| 1 | 赞美的小话可以曲说 | 91 | ○ |
| 2 | 赞美的小话可以倒说 | 92 | ○ |
| 3 | 赞美的小话可以直说 | 93 | ○ |
| 4 | 赞美的小话可以暗说 | 95 | ○ |

第三章 幽默的小话如水，弥人之祸

- | | | | |
|---|-----------|----|---|
| 1 | 幽默的小话融洽气氛 | 99 | ○ |
|---|-----------|----|---|

目录

2	幽默的小话缓冲尴尬	101	○
3	幽默的小话解除烦恼	102	○
4	幽默的小话维护自尊	104	○
5	幽默的小话息弭纠纷	105	○
6	幽默的小话消除祸端	108	○

第四章 求恳的小话如泣,撩人之魂□

1	以诚相求的小话	112	○
2	以礼相求的小话	114	○
3	以情相求的小话	116	○
4	以泪相求的小话	122	○
5	以私相求的小话	125	○
6	以跪相求的小话	129	○

第五章 谦让的小话如诉,夺人之情□

1	客气的小话	133	○
2	赔礼的小话	134	○
3	自嘲的小话	137	○
4	自谦的小话	140	○
5	致谢的小话	142	○
6	道歉的小话	143	○
7	认错的小话	147	○
8	自责的小话	152	○

第六章 谄媚的小话如蛇,吸人之髓□

1	讨好的小话半吞半吐	155	○
2	巴结的小话不露声色	156	○
3	进谗的小话无中生有	158	○
4	离间的小话锋芒内敛	160	○
5	取宠的小话见机知时	163	○

第七章 奉承的小话如酒,醉人之身□

1	旧话新说	167	○
2	深话浅说	168	○
3	明话暗说	170	○
4	庄话谐说	170	○
5	硬话软说	172	○
6	近话远说	175	○

第三篇 小话里的大事业

擅说小话乃成事之道。小话虽小,目的却大。一句小话可以打通关节、冰释嫌疑,清除路途的障碍,赢得他人的成全和帮助。翻开历史的脚本看看,我们会发现,很多干成大事业的人(起码在最初起步立身时)皆得益于此。

目录

第一章 小话可用来求人 □

1 拐弯抹角“递秋波”	181	○
2 低三下四“套近乎”	183	○
3 放下面子“耍赖皮”	186	○
4 何妨来点“小聪明”	187	○
5 千万不能“脸皮薄”	188	○
6 软缠硬求“泡蘑菇”	189	○

第二章 小话可用来求生 □

1 以乖巧的小话取悦求生	193	○
2 以模糊的小话避祸求生	197	○
3 以透彻的小话说理求生	198	○
4 以机智的小话狡辩求生	199	○
5 以哀恳的小话讨情求生	200	○
6 以机智的小话恭维求生	202	○

第三章 小话可用来求职 □

1 利用对方的爱好委婉求职	205	○
2 摸透对方的心理煽情求职	207	○



第四章 小话可用来求官 ☐

- | | | | |
|---|----------------|-----|-----------------------|
| 1 | 小话显示才气:典仪升御史 | 209 | ☐ |
| 2 | 小话显示胆气:侍卫升总管 | 210 | ☐ |
| 3 | 小话显示义气:县令升大夫 | 212 | ☐ |
| 4 | 小话显示傻气:节度使僭称皇帝 | 212 | ☐ |

第五章 小话可用来求利 ☐

- | | | | |
|---|-------------|-----|-----------------------|
| 1 | 恭维的小话绕来订单 | 216 | ☐ |
| 2 | 温情的小话留住顾客 | 218 | ☐ |
| 3 | 许诺的小话激励员工 | 220 | ☐ |
| 5 | 关心的小话赢得客户 | 221 | ☐ |
| 6 | 甜蜜的小话俘虏“上帝” | 223 | ☐ |

第六章 小话可用来求爱 ☐

- | | | | |
|---|-------------|-----|-----------------------|
| 1 | 用小话征服初恋中的情人 | 226 | ☐ |
| 2 | 用小话化解恋爱中的摩擦 | 227 | ☐ |
| 3 | 用小话调和热恋中的矛盾 | 230 | ☐ |

第七章 小话可用来求婚 ☐

- | | | | |
|---|----------------|-----|-----------------------|
| 1 | 大胆:有朝一日我要和你结婚 | 234 | ☐ |
| 2 | 新奇:我看过你踢的一百多场球 | 235 | ☐ |

3 随意:你愿意和我永远在一起吗

236 ○

第八章 小话可用来求名 □

1 欺世盗名:假借后台法

239 ○

2 小话大说:制造新闻法

240 ○

3 试试探探:政治投机法

241 ○

4 钻营有术:狐假虎威法

243 ○

5 虚心求教:名人提携法

244 ○

第一篇

小话里的大学问

大话如粪土，小话值千金。
说小话是一门大学问，在具体的社会实践中，需要放下架子，抹开面子，把住尺子，而且要根据不同的人 and 事，不同的时机和场合，采用不同的语气和不同的言辞，从而达到不同的表达目的。



第一章



何谓小话

小话是人们为寻求他人的理解、同情、宽容、帮助、支持和好感而说的自显卑微和低就的话。

小话的特点在于心理上就自己之低而显他人之高，在感情上自己不愿说而对方愿意听，在社会评价上说小话者被认为是卑者，而另一方被认为是尊者。

小话在具体行为环境中被人们广泛地应用着，上至达官贵人，下至市井小民，无论是建功立业还是求人办事，小话都有其不可替代的作用。

小话以其低调和实用构成了自身独特的语言艺术体系。



1.小话是谦

小话就是一种自示谦虚的语言,是以贬低自己来抬高别人身份的交际艺术。这种小话看上去是把自己放在弱势的地位,实际的效果却并非如此:自谦的小话更能体现出一个人的君子之风,从而赢得别人的尊重。

谦有一种是王莽式的谦。“周公恐惧流言日,王莽谦恭未篡时”。周公可谓是真恐惧,王莽则是伪谦恭。

在西汉末年平帝当政时,王莽已掌握大权,并有篡位之图。当时汉平帝只有十几岁,还没有立皇后。王莽便想把自己的女儿配给平帝,当上皇后,以稳固自己的权势。

一天,他向太后建议说:“皇帝即位已经三年了,还没有立皇后,现在是操办这件大事的时候了。”太后哪有不允之理。一时间,许多达官显贵争着把自己的女儿报到朝廷,王莽当然也不例外。然而王莽想到,报上来的女孩,有许多人比自己的女儿强,不要花招,女儿未必能入选。于是他又去见太后,故作谦逊地说:“我无功无德,我的女儿也才貌平常,不敢与其他女子同时并举。请下令不要让我的女儿入选吧。”太后没有看出王莽的用心,反而相信了他的“至诚”,马上下诏:“安汉公(王莽的爵号)之女乃是我娘家女儿,不用入选了。”

王莽如果真是有意避让,把自己的女儿撤回来就行了,但经他鼓动太后一下令,反而突出了他的女儿,引起了朝野的同情。每天都有上千人要求选王莽之女为皇后。朝中大臣也给说情,他们说:“安汉公德高望重,如今选立皇后,为什么单把安汉



公的女儿排除在外?这难道是顺从天意吗?我们希望把安汉公之女立为皇后!”于是王莽又派人前去劝阻,结果是越劝阻说情的人越多。太后没有办法,只好同意王莽的女儿入选。

王莽抓住这个时机又假惺惺地说:“应该从所有被征招来的女子中,挑选最适合的人立为皇后。”朝中大臣们力争说:“立安绥公之女为皇后,是人心所向。请不要再选别的女子干扰立后这件大事。”王莽看到自己的女儿被立为皇后已成定局,才没有表示推辞。不久,王莽的女儿就当上了皇后。

还有一种是周恩来式的谦。谦虚说话主要应是对身居高位的人而言的。你的一句话、一个眼神儿,一个动作,说不定会触及人敏感的神经。许多成功的伟人深明此理,往往对于下位的人格外关照,因此也就格外赢得人心。这恰好应了那句俗话:“不是虚心岂得贤!”

周恩来的谦表现在从不慢待任何客人。

在重庆谈判期间,由于国民党特务对中共代表团驻地监视很严,很多党外朋友无法到周恩来住处。郭沫若居住的天官府,不仅交通方便,而且可不为国民党特务所注意,郭沫若向周恩来提出可以用他的寓所会见友人。

有一天,周恩来在郭沫若寓所会见党外朋友,并亲自拟定了客人名单,让助手发请柬。由于助手的疏忽,忘了给一位朋友发请柬。时间到了,只有这位朋友没来,这才发现工作的疏忽。于是,周恩来批评那位助手说:“‘一人向隅,举座为之不欢。’这看似小事,实为大事。对自己讲是无意的疏忽,客人可能认为是有意的怠慢,要设身处地地为他人着想。而在同国民党进行复杂微妙斗争的形势下,尤其不能有丝毫的大意。”说罢,就马上派车把那位客人接来,周恩来还迎上去连连道歉。