



马晓云◎编著

怎样才能获得肯定和赞美？如何才能受到器重和欢迎？
失败，源于不会博赞！

学会博赞，你会在第一时间得到别人的信任！
学会博赞，你会在第一时间得到别人的认同！

 中国言实出版社



博赞的艺术

马晓云◎编著

怎样才能获得肯定和赞美？如何才能受到器重和欢迎？
失败，源于不会博赞！

 中国言实出版社

图书在版编目(CIP)数据

博赞的艺术 / 马晓云编著. — 北京 : 中国言实出版社, 2014. 12

ISBN 978-7-5171-1018-7

I. ①博… II. ①马… III. ①心理交往—通俗读物
IV. ①C912. 1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第293203号

责任编辑: 郭江妮

出版发行 中国言实出版社

地 址: 北京市朝阳区北苑路180号加利大厦5号楼105室

邮 编: 100101

编辑部: 北京市西城区百万庄大街甲16号五层

邮 编: 100037

电 话: 64924853 (总编室) 64924716 (发行部)

网 址: www.zgyscbs.cn

E-mail: zgyscbs@263.net

经 销 新华书店

印 刷 北京紫瑞利印刷有限公司

版 次 2014年12月第1版 2014年12月第1次印刷

规 格 710毫米×1000毫米 1/16 15印张

字 数 260千字

定 价 35.00元 ISBN 978-7-5171-1018-7

前言

我们在工作和生活中避免不了同别人打交道，而同别人打交道赢得别人的好感和认同就很重要。当我们看到别人一个赞许的目光和听到一句表扬的话语时，事情往往会朝着那个方向发展，从而达到我们最终的目的。所以，我们必须学会同别人打交道，只有这样，才能获得别人的认同；只有这样，才能获得别人的信任。

学会同别人打交道，博得别人的赞誉，也是一门学问。

首先，当你刚刚踏上社会的时候，你需要面对复杂的人际关系，不要苛求周围人，因为社会远比你想象中的要复杂，想要在社会中游刃有余，如鱼得水地行走，还需要掌握一定的策略，顾及到生活和工作中的方方面面。

其次，你需要做足人情，要了解人心，人情是人际关系运作的轴线，人与人之间时时刻刻都有着人情交易，而清楚地洞悉人心，才能做到人情练达，攻城为下，攻心为上。以人心始，以人情终，以人心着眼，以人情为皈依。

再次，你需要三思后行，与人交往，最忌讳冲动。歌德曾说：“决定一个人的一生，以及整个命运的，只是一瞬间。”往往一瞬间的冲动，就会毁了自己的一生，所以我们在与人打交道的时候，不妨多考虑一下后果，做到“遇事休冲动，三思而后行”。

最后，你需要学会隐藏自己。天真的人“心口如一”，想什么马上就要表达出来。让人一碗水看到底之后，你的能力和智慧就会受到怀疑，不要让人把你看得太透彻。适时保留意见才能自如地行走于社会。

只有学会了这些，我们才能在和别人打交道的时候如鱼得水，才能博得别人的信任，才能得到别人的认同。

本书就是从这个角度出发，分别从十二个方面向读者展示了赞誉别人获得成功的方法，通过阅读本书，读者可以逐步提高和改变自己，从而让成功离自己更近一点，从而能够更早地攀登上人生的珠峰！

目 录

第一章 涉世之初，你需要顾及方方面面

- 职场之中，你不再是孩子/2
- 人际关系，比你预期的还要重要/4
- 互惠互利，想要取之必先予之/8
- 想要立足，需学会接受“人情债”/11
- 积累资本，别人才会对你感兴趣/14
- 适应社会，不是让社会来适应你/17

第二章 洞悉人心方能做足人情

- 洞察身边人的性格/22
- 看透对方的虚荣心/24
- 揣摩对方的心理/26
- 从面部动作读懂对方想法/28
- 从眼神读懂他的想法/31
- 从爱好的服饰观察对方性格/33

第三章 三思而后行，切忌冲动

- 没有金刚钻，勿揽瓷器活/36
- 不计较琐事，小不忍则乱大谋/39

不露锋芒，一鸣惊人/42

冤家宜解不宜结，学会宽容/45

失意人前勿提得意事，得意人前勿提失意事/48

第四章 适时保留意见，才能自如行走

多绕几个圈子，可能效果会更好/52

实力尽显，会惹来麻烦/55

高瞻远瞩，口头上的胜负无所谓/57

冷静应对对方的激动情绪/60

切记勿亮自己的底牌/63

第五章 雕琢话语，你才会受欢迎

学会三思而后“言”/68

做一个善解人意的观众/71

不讲情面，害人也害己/73

掌握愉快寒暄的技巧/75

语为心声，口不择言会害己/77

逞一时口舌之快，会错失好时机/80

切忌口无遮拦，直率不是直接/83

强词夺理只会激化矛盾/86

“嘴”下留情博好感/89

第六章 左右逢源，舌赢天下

位居第二，甘当绿叶/94

用双赢代替两败俱伤/97

让你的才情尽情显现/100

互相帮助，互相支持/102

赞美对手，把对手变成朋友/105

“对不起”可以解决很多麻烦/108

第七章 应对朋友，你需要精心维护

竭尽全力为朋友帮忙/114

有事没事都要常联系/116

缔结友谊需要热情和帮助/118

朋友之间无所谓付出/120

让他们感受到你的真诚/122

帮助朋友行动更重要/125

不要“有事有人，无事无人” /127

要容忍朋友的过错/130

第八章 应对亲邻，正确处理关系

与邻居交往一定要讲信用 / 134

家长里短要知道“礼节” /136

与亲戚需要加强联系/138

亲戚之间应该经常走动/141

求亲戚办事要懂感恩/144

与亲戚交往切忌斤斤计较/146

父母的朋友要经常拜访/148

第九章 应对初识者，让他变成你的朋友

敞开心扉套近乎/152

与人结识须待人无区别心/154
应对初识者要投其所好/158
对对方要敬重/161
利用相悦定律赢得对方好感/165
让对方感受到你对他的兴趣/169
打造高度的亲和力/172
真诚对人，才能收获“芳心”/174
多聊契合点才能成为朋友/176

第十章 应对领导，把握好机会

善于维护上司的尊严/180
善于维护领导的形象/183
保持低调，不和上司抢风头/185
在领导孤立无援时要奉献忠诚/188
学会激发领导的同情心/190
关键时刻挺身而出维护领导利益/192
离上司的私人世界远一点/194

第十一章 应对下属，让下属心悦诚服

做下属的知心人/200
用真心打动下属/204
在不经意间关怀下属/206
多与下属联络感情/208
容忍下属所犯的小错误/212
说话时时时刻刻替下属着想/214

第十二章 应对同事，赢得他的好感

做个受人欢迎的好同事/218

重视同事之间的应酬/220

巧妙地伸出援助之手/222

同事之间，需要以诚相待/225

主动向自己的同事示好/227

与同事合作，你需要真心诚意/228



第一章

涉世之初，你需要顾及方方面面

人生路漫漫，何曾有坦途？每个人的一生中都难免会遇到一些不如意的事情，贫穷、疾病、厄运、失败、困难、挫折、磨难、彷徨……即使不会遇到大坎坷，也会遇到小曲折。很多人悲叹生命的有限和生活的艰辛，却不知人生本就是一场修炼。只有深谙其中道理的人才能找到真正的快乐，从容走自己的路，做自己喜欢的事。

职场之中，你不再是孩子

很多人初入职场都会犯一个致命性的错误，那就是总把自己作为中心，认为一切人与事物都得围着自己转，工作中稍有不满意就会耍脾气，满怀激情地入世却背负着严酷的教训走回家中，天真的以为可以大显身手，再也不用向父母伸手要钱了，可最终还是逃避不了现实的教训。步入职场，你就不再是个孩子了，要用成年人的思维冷静地面对你所遇到的每件事，只有经历过磨砺才能适应社会。

刚毕业的大学生王丹应聘做公司的文员刚3个月，眼看着为期3个月的试用期要结束了，结果却被公司通知不予录用。在王丹问人事经理自己被炒的原因时，她被告知：“工作中太爱撒娇，不够负责任，缺乏职业精神，过于孩子气。”由于王丹的幼稚，结果被公司拒之千里之外。幼稚，天真，孩子气有时是一种好事，但是当你把这些都带入工作中，却不是青春活力的象征了，相反，在成年人身上，它是一种负面的性格，通常表现为任性、耍小脾气、变脸像小孩一样快、心理承受力差、好高骛远、不懂交往礼仪，甚至有些无理取闹。只要踏入社会，其他人和你处事就会按照成人的标准来要求你。此时，这种性格当然是不被人认可的，因此，它是让年轻人感觉痛苦的主要原因，也是年轻人刚入社会的一个大毛病，这个问题会阻碍年轻人以后的发展。因此，初入职场的你切忌一意孤行，以自己为中心，要知道在社会中没有人会像父母一样庇护你，只有自己成熟起来，用冷静、客观的心态对待工作，才能在职场中取得一番成绩。

李华毕业后在一家广告公司工作。对于这份工作，她开始还很有激情，可是前段时间发生的一件事让她对工作彻底失望了。李华嘴很甜，上司开始的时候很喜欢她，在上班时间她喜欢和其他女孩一起唧唧喳喳，上司也很少批评她。但是

在工作时间闲聊肯定会影响工作，而且李华对工作没有什么时间观念，她完成任务总是比别人晚。一天开会的时候，上司说了她两句，没想到，她当场就委屈地哭起来。上司劝也不是，不劝也不是，只好尴尬地愣在那。同事哄了她半天，她情绪才好一点儿。经过这次事件，上司不再批评她了，但是大家好像都躲着她。而且每次谁和她说话时间有些长，都会有同事提醒：“别打扰她了，让她好好工作吧。”简直把她当成小孩子一样，连哄带骗的。她想，再这样下去恐怕心爱的工作就要对自己说再见了。在工作中，困难是不能避免的，关键是看你以什么样的心态去面对，遇到问题就像小孩子一样哭闹，是一种极度可笑的做法。

小波是研究生，在学校是出了名的才子，但是开始工作后，他觉得自己不“受宠”了。他的工作无非是接打电话、收发邮件等。在他看来，这种工作初中生都能做，何必浪费他的时间。而且和他一个部门的人很多只是大专学历，虽然他也算是鹤立鸡群，但在工作中并没有显示出自己的优势，这让他感到很不平衡。当他和老板提出这个问题时，老板告诉他，新人就应该从基层做起，这样才能充分了解公司的运营情况，熟悉公司的业务，而且这也是考察新人的一种手段。

许多年轻人在走入社会之前，都会产生一些美好的幻想，对自己的未来期望过高。要知道刚进入社会就拥有高于他人的地位，这种想法太不现实，而且也没有人喜欢好高骛远的人。当他们按照自己的幻想对比现实时，多数会有一种失落感，觉得生活不如意，工作也不顺心。而他们又很自然地以各种形式把这种不顺心表达出来。然而他们忘记了，社会不是家庭，自己不再是家中的太阳，在社会里拼搏势必受挫。

人际关系，比你预期的还要重要

一个人在社会上生存，人际关系是必不可少的。良好的人际关系，可以使你更轻松地进行社会活动、人际交往以及办理各种不好办的事。现代社会是瞬息万变的，下一秒将会遇到什么事情谁都不知道，说不定什么时候机遇或厄运就会降临到自己身上。人们常说：“在家靠父母，出门靠朋友。”这句话很有道理，多个朋友就多一条路，多一个选择，你成功的可能性也就越大。有朋友的帮忙总是好事。

有人说：“朋友也要看是什么样的朋友，没有利益冲突还好，一旦只剩下竞争和敌人，就没有朋友了。”这话乍听起来好像有几分道理，事实上如果真的照做的话，只会让我们处处碰壁。

精明的温州人说：“一个好汉三个帮，广结朋友等于给自己的发展编织网络。今天的竞争对手，明天也许就是合作伙伴，所以我们只管结交朋友，而不是一有利益分歧时先想到和朋友翻脸。”

再强大的人都是需要别人来帮助的。也许你今天很强、很能干，可是人总会遇到自身能力无法克服、无法解决，必须借助外界力量帮助的情况。可能帮助你的人或者被你帮助的人平时不一定是你最认可的人，可他却是你最需要的人。人是最大的资源，无论做什么事情都要有人的因素。失去金钱，你能再积累，甚至是一夜暴富。而失去朋友，则没有从头再来的机会了。

精明的温州人十分重视人际关系，他们时时处处都在为自己发展人脉网络。

2001年7月，《温州日报》曾经报道了一件怪事：一些温州人居然在当地媒体上说要开门收徒，传授他人创业经营之道。

原来，一个下岗工人想学做鞋类的生意，希望自己能够在经营上学到一些经验。于是就向宜昌温州商会求助，希望有人愿意收他做徒弟。后来有几位商人都答应了这个要求。温州商人要收徒的事经当地媒体报道，一石激起千层浪，很多宜昌人都想拜温州商人为师。

宜昌政府对此十分支持，因为在宜昌的1万多温州人在自己的行业内都做得非常不错。有政府出面支持，很多温州商人都纷纷招收徒弟，甘愿传授经商之道。

陈铄荣是第一个在媒体上亮相招收徒弟的温州商人。他说，收徒弟不是找打工的人，也不是招生意合伙人，而是要真心传授他经商之道，把温州人的观念植入宜昌人的头脑中。如果能借此带动当地市场经济的繁荣，那是最好不过的。假如徒弟们学得好，不出两年时间，徒弟们就有能力独立经营一个店了。第一位被温州商人招为徒弟的李君阳在老板的带领下，学习了很多经商之道。他对温州老板做事的快节奏和对客户的诚信度感触颇深。

虽然很多人认为温州商人收的徒弟在学成后，他们就成了竞争对手，对温州商人来说这甚至可以说是构成一种威胁。可是精明的温州商人却不这么认为，他们说：“多个朋友是好事。假如可以培养一些相关的人员，建立合作同盟的关系，这也不失为一种经商的好策略。”

真正精明的人不但重视人际关系，甚至连竞争对手都敢培养，试想，即使这类竞争对手真成了事，靠的也是良性竞争，而非耍什么手段。而且即使双方真竞争到桌面上，又有几个不对前辈礼让的呢？一个人的力量毕竟是有限的，哪怕有三头六臂，又办得了多少事？要成大事，得靠和衷共济。

人际关系在社会生活中起着非常重要的作用，可是年轻人往往因初入社会，并不善于处理人际关系。很多年轻人说在社会上很累，其实累就累在“人际”上，有些年轻人甚至对“人际”畏惧三分。这种畏惧心理很可能是多年积累的结果，虽然很难在短时间内改变，可是你还应鼓足勇气，以积极的态度去面对别人。平时多观察别人是如何交流和沟通的，然后你至少可以学着他们的样子谈论一些让别人感兴趣的话题。不要认为这是讨好别人的表现。事实上，如果你一

个人的时候，你孤傲也好，清高也罢，喜欢独处是你自己的事情，别人无权干涉你。可是在人群中，你不得不和别人打交道。所以你必须学会改变自己，尝试主动和别人多交流沟通，最大限度地求同存异，尽可能拥有一个良好的人际网。这样不但有利于提高你的好人缘，也有利于你个人的才能得到尽情的发挥。做到和别人打成一片并不难，只要你表现得真诚、友善，适时地帮助别人即可。

还有的年轻人认为，对人际网络进行投资是浪费。这种想法是极端错误的，谁能一辈子不求人或被人求呢？如果没有一张人际网络，在你需要帮助的时候，谁会站出来帮助你呢？而人际网络是需要你用心去呵护的。所以平时你应该注意自己的言行，要处处结友，而不是在无意中为自己树立敌人，这无疑是阻碍自己的前途。以下是怎样“结网”的几个秘诀。

（1）乐于助人。这是和人交往时很容易做到且能够得到别人好感的方法。在自己力所能及的时候，为身边的人解决一些小问题，你就会在不知不觉中和大家融在一起。也许这时你会惊喜地发现“团结就是力量”的真理。

（2）俗话说：“有付出才有回报，天下没有免费的午餐。”与其等着别人来帮助自己，不如先主动去帮助他人，这样在你需要帮助的时候，贵人才有可能出现。要拿朋友的事情当成自己的事情，在你需要帮助的时候，朋友才会拿你的事情当成自己的事情。没有人帮忙和支持，即使有天大的本事，遇到难题有时还是过不去那个坎的。

（3）不要和人失去联络。不要等到需要帮助时才想起和别人联络，这种“突击型选手”往往是很容易惹人讨厌的。因为你平时没有和朋友保持联络，现在有事了，才提前预热一把，会让人觉得你很势利。当你半年都没有与一个朋友联络的时候，你很可能就要失去他了。所以平时多和认识的人联络，多打几个电话，不仅可以维系旧情谊，还可以扩张自己的“情面”。当然，联络也要选好时机，有些人是“大忙人”，白天打电话给他，他在开会，晚上他又在应酬，太晚了当然不妥，所以找傍晚打是比较合适的时机，刚好是下班后晚饭前的时间，这也算是见缝插针吧。

（4）记录“关系”进展情况。如果你的关系网足够大，那么就要像记日记

一样记下别人的姓名和联系方式以及你对他的看法和日后的联络之道，这样才能在需要帮助的时候找到最适合帮助你的那个人。

（5）不要急于求成。做推销的之所以让人觉得讨厌，因为他希望你在非常短的时间内买下他的东西。拓展人际也是这样，假如盲目地向前冲，别人一下子就会看出你“不择手段”，所以只会离你越来越远。记住：织网是个长线的工作。

互惠互利，想要取之必先予之

“将欲取之必先予之”这句话出自《道德经》第36章：“将欲去之，必固举之；将欲夺之，必固予之。”后两句的意思是：想要夺取它，必须暂时给予它，没有付出，就不会有回报。这也可以用在生活和工作中，也就是我们所说的互惠互利。

玲珑是海南人，她是个心思很活的姑娘。上了两年班后，自己经营了一家鲁菜馆。刚开始的时候，来店里的客人不是很多，玲珑在上街时无意中发现，很多来本地观光的游客常常在买完东西后问老板餐厅在哪儿。于是玲珑找到一家看上去生意不错的服装店，跟老板商量，想让老板在游客来时推荐她的餐馆。

老板似笑非笑地看了看玲珑，玲珑马上明白了老板的意思，毕竟两个人根本谈不上认识，无论在哪方面都不该有交集，人家自然没有必要白白帮忙。于是玲珑立刻对老板说：“当然，您看您的衣服都这么时尚，我也会极力向客人推荐您的服装店的，相信这样一来，我们两家的生意都会更好的。”老板想了想，答应了玲珑的要求，两家店交换了名片。

一次，有位游客来海南旅游，逛到这家服装店时，他感觉到有点饿了，于是问老板：“除了这条街以外，附近有哪个饭馆的菜好吃呢？”

虽然游客并没有买他的东西，但老板仍然热情地告诉游客：“过了这条街，有个蓝天鲁菜馆。不远，差不多走10分钟路就到了，而且那里是全城最好吃的鲁菜馆。”当游客抵达时，餐厅里挤满了人。可是，服务员还是为他找到一张不错的桌子，这位游客在那里消费了100元。

当这位游客用完餐结账时，服务小姐热情地对他说：“先生，谢谢您的光