

ZANMEI TAREN DE YISHU

学会赞美，成为生活的赢家

在人际上，一句好话散播在人间，
更能带给许多人的欢喜，增添人间的美好。


赞美他人 的艺术

千高原◎编著

会说话的人，才能带给对方欢喜和欢乐



因为赞美，我们才发现自己是被尊重着；
也因为赞美，我们才发现自己是被喜欢着。

 中国纺织出版社

ZANMEI TAREN DE YISHU


学会赞美，成为生活的赢家

赞美他人 的艺术

会说话的人，才能带给对方欢喜和欢乐

千高原◎编著



 中国纺织出版社

图书在版编目(CIP)数据

赞美他人的艺术/千高原编著. —2版.

—北京:中国纺织出版社,2010.9

ISBN 978-7-5064-6592-2

I. ①赞… II. ①千… III. ①人间交往—语言艺术

IV. ①C912.1

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第119479号

策划编辑:苏广贵 责任编辑:王学军

责任印制:刘 强

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街6号 邮政编码:100027

邮购电话:010-64168110 传真:010-64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京世纪雨田印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

2010年9月第2版第4次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:19

字数:260千字 定价:29.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换

前言

让我们首先遵循理智吧，它是可靠的向导。

说话如同射箭，射出去的箭就收不回来。轻轻的一句话，有可能使人对你终生心怀感激，也有可能令人对你怀恨终生。下面这则寓言《一句话一辈子》很好地印证了这一点。

在茂密的深山老林里，一位樵夫救了一只小熊，老熊对樵夫感激不尽。有一天樵夫迷路了，遇见了老熊，老熊不仅留他住宿，而且还以丰盛的晚餐款待了他。第二天清晨，樵夫对老熊说：“你招待的很好，但我唯一不喜欢的地方就是你身上的那股臭味。”老熊听后心里很不痛快，说：“作为补偿，你用斧头砍我的头吧。”樵夫按要求做了。若干年后，樵夫再次遭遇老熊，他问老熊：“你头上的伤口好了吗？”老熊说：“噢，那次痛了一阵子，伤口愈合后我就忘了。不过那次你说过的话，我一辈子也忘不了。”

这则寓言要警世世人的是这样一个哲理：真正伤害人心的不是刀子，而是比刀子更厉害的东西——语言。舌绽莲花，一句抚慰人心的话语，能够点亮一个人的心灯，甚至会影响人的一生。1961年，当贫民窟的黑人穷孩子罗尔斯淘气地从窗台上跳下，伸着小手走向讲台时，新任校长皮尔·保罗对他说了一句话，他说，“我一看你修长的小拇指就知道，将来你是纽约的州长。”当时，罗尔斯大吃一惊，因为长这么大，只有他奶奶让他振奋过一次，说他可以成为5吨重的小船的船长。这一次皮尔·保罗先生竟说他可以成为纽约州的州长，着实出乎他的意料，他记下了这句话，并且相信了他。从那天起，纽约州长就像一面旗帜鼓舞着他。他的衣服不再沾满泥土，他说话时也不再夹杂着污言秽语，他开始挺直腰杆走路，他成了班主席。在以后的40多年间，它没有一天不按州长的身份要求

自己。51岁那年,他真的成了州长。由此可见美言一句的分量。

而口吐痰藜,一句不经意的恶语能令人寒彻心肺,记恨终生。诚如孙子所言:“赠人益言,贵比黄金;伤人之言,恶如利刃。”我们都有这样的经历。小时候,有人只讲一句话就会让我们感激得想亲他,但有时候,有人只讲一句话,就会让我们恨他一辈子。

“语言是老虎”。此语社会新鲜人当时刻铭记心头。

用语不慎,轻则开罪朋友,重则毁掉前程乃至招来杀身之祸。一番得体的美言,则可令人为你赴汤蹈火,追随一生,无怨无悔。前者以因口吐“鸡肋”二字而被曹操杀掉的杨修为鉴。后者则推刘备陇中一番美言说动诸葛亮出山为己效力。鞠躬尽瘁,死而后已。

没有人不愿意听好话。上至高僧大德,豪门大贾,下至贩夫走足,襁褓婴儿。此乃千古不移之公理。面对卖桃的小贩,你一句“老板你的桃怎么是烂的呀?”换来的一定是“你才烂呢!”而那位嫌樱桃小的顾客小姐,在小贩“小才美呢,就像小姐您,小巧玲珑多好”之类得体应对之后,高高兴兴买走了好几斤价格不菲的樱桃。

科学家发现,如果得到体贴的照顾和赞美,一棵植物会长的欣欣向荣,茂盛丰美。

文学家爱说,即使一头猪赞美几句也会爬树。

马克·吐温便说过:“仅靠一个赞扬我就能很好地活两个月。”可见,赞美的功效是很惊人的。莎士比亚说:“我们得到的赞扬就是我们的工薪。”从这个意义上说,每个人都是别人“工薪”的支付者。我们都应该把这笔“工薪”支付给应得到的人。我们常常听到周围人发出的一些牢骚,这正说明,人们需要“工薪”,而支付“工薪”的人又往往太吝惜。

婚姻专家的建议是:如果说送花给妻子是花小钱得大便宜,那么,赞美丈夫就是无本万利的好买卖。

赞美是最好的口德,人们喜欢戴高帽子,此即从赞美而来。据说,弥勒菩萨和释迦牟尼本乃同时修行,释迦牟尼因为多修了一些赞美的语言,因此早于弥勒

菩萨三十劫成佛。

赞美他人与微笑迎人是天下最直接的布施。我们何乐不为？

人是为了欢喜才到人间，所谓“良言一句三冬暖”，讲的就是这个道理。会说话的人，首先考虑的是，一句话说出来，是为了表达自己的意思，也是希望对方能喜欢接受，所以要学着说话；会说话的人，才能带给对方欢喜和欢乐。即便不是赞美之词也应该会说，说得心服口服，使人受益匪浅的感觉，才能成为一个受欢迎的人。古今中外概莫例外。

高阳描述“红顶商人”胡雪岩时，就曾经这样写道：“其实胡雪岩的手腕也很简单，胡雪岩会说话，更会听话，不管那人是如何言语无味，他能一本正经，两眼注视，仿佛听得极感兴味似的。同时，他也真的是在听，紧要关头补充一、两语，引申一、两义，使得滔滔不绝者，有莫逆于心之快，自然觉得投机而成至交”。这也就解释了为何胡雪岩在商场上如此成功。

司怀伯说：“我一生广泛结识的世界各地的知名人士中，还没有找到一个人不是因为常常称赞，而是因为总是被人批评而成就宏伟事业的，无论他是如何伟大和崇高。”

优秀的推销员，也无一不是赞美他人的高手！

赞美他人如同撒香水，你撒向他人时，自己也浑身散发着香气。这实在是一种双赢的艺术。

看似平淡无奇的赞美，其实背后是有哲学的。威廉·詹姆士说过：“人类本质里最遥远的驱动力是——希望具有重要性。人类本质中最殷切的需求是——渴望得到他人的肯定。”正是这种需求使人区别于其他动物，也正是这种需求，产生了丰富的人类文化。赞美正是抓住了人性深处的这一“渴望重要”的软肋。

“多少脸孔，茫然随波逐流，他们在追寻什么？”童安格的歌声表达了一种现代人共有的迷茫情怀。生活在这个愈来愈紧张与烦躁的现代都市丛林中，你是不是会感到无端的迷惘与不安？是不是你常常会问自己：我们活着是为什么？我们整天如此心力交瘁又是为什么？就在迷茫困惑中，旁人的一句赞美，哪怕如此简单，也可以让我们释怀：我们为“追求”活着、为“价值”活着，而旁人的赞美



证明了我们存在的价值。因为赞美,我们才发现自己是被关注着;因为赞美,我们才发现自己是被尊重着;也因为赞美,我们才发现自己是被喜欢着。赞美就有如此神奇的力量。它是人生的润滑剂。赞美是一种堂堂正正、正大光明的处世艺术。赞美鼓励我们“欢笑着生存”。

在自然界,一粒种子播撒在土地里,它会开花结果;在人际上,一句好话散播在人间,更能带给许多人的欢喜,增添人间的美好。

赞美别人是一门艺术。他教你如何舌瓌莲花,魅力四射。

学会赞美,引导你步往成功的天梯,成为生活的赢家。

编者



上 篇

赞美是成功社交的金钥匙

- 3 / 1. 赚得人心的钥匙
- 7 / 2. 富翁的哲学
- 11 / 3. 赞美别人不怕多
- 13 / 4. 人间至宝
- 17 / 5. 舌璨莲花
- 20 / 6. 爱默生与小牛
- 23 / 7. 卖口香糖的残障人
- 27 / 8. 必杀赞美术
- 31 / 9. 寻找别人不注意的地方赞美
- 34 / 10. 给他想要的东西
- 38 / 11. 改变他人的方式
- 42 / 12. 他就是你想的那个样
- 45 / 13. 批评他人的艺术
- 48 / 14. 君子隐恶扬善
- 51 / 15. 论人需带三份厚道
- 53 / 16. 优点轰炸
- 55 / 17. 赞美别人不必吝啬
- 57 / 18. 调节人际关系的绝招
- 60 / 19. 牢记他人的名字



- 64 / 20. 人朝着被赞美的方向前进
- 66 / 21. 赞美替代批评
- 71 / 22. 要先对别人说：“你好”
- 72 / 23. 慷慨地赞美他人
- 77 / 24. 给他一个美名
- 80 / 25. 以真诚的赞美作开头
- 83 / 26. 如何博得他人的好感
- 86 / 27. 让别人感到自己很重要
- 89 / 28. 让笑脸永远迎着人开放

中 篇

赞美是事业与生活的“润滑剂”

- 97 / 1. 幸福家庭多赞美
- 104 / 2. 夫妻感情粘合剂
- 109 / 3. 用赞美助男人成功
- 112 / 4. 夸奖男人的最好办法
- 118 / 5. 女人最想要什么
- 121 / 6. 父母赞美术
- 127 / 7. 小辈如何赞美长辈
- 129 / 8. 媳妇要学会夸赞公婆
- 132 / 9. 同学朋友也需要赞美
- 133 / 10. 给人一点儿善意
- 136 / 11. 赞美是一种管理方式

- 141 / 12. 上司舒心,自己放心
- 143 / 13. 警察的做法行不通
- 149 / 14. 仅仅说谢谢是不够的
- 150 / 15. 以称誉取胜的柏特南
- 152 / 16. 千树万树梨花开
- 156 / 17. 软体赞美法
- 157 / 18. 缺点赞美法
- 159 / 19. 骂人也可以是赞美
- 161 / 20. 快乐工厂
- 164 / 21. 风景就在你身边
- 167 / 22. 拥抱失败者
- 169 / 23. 称赞老人要讲究方法
- 172 / 24. 女性赞美法
- 177 / 25. 女人之间如何相互赞美
- 185 / 26. 夫妻吵架术
- 187 / 27. 好女人是一所学校
- 194 / 28. 办公室必备的礼品

下 篇

赞美是你一生的财富

- 201 / 1. 人生需要甜言蜜语
- 206 / 2. 赞美要创新
- 207 / 3. 赞美是开场白



- 209 / 4. 赞美的魅力
- 212 / 5. 赞美是人类的阳光
- 214 / 6. 赞美与成功
- 217 / 7. 无言赞美术
- 222 / 8. 价值一亿元的东西
- 226 / 9. 美丽的陷阱
- 230 / 10. 出口乱赞适得其反
- 232 / 11. 人生的意义在于赠予
- 234 / 12. 仁慈的语言
- 238 / 13. 静听是另一种赞美
- 244 / 14. 太阳撒下金子般的心
- 246 / 15. 做别人的啦啦队长
- 251 / 16. “两捆菠菜”
- 255 / 17. 威尔逊拿自己开涮
- 262 / 18. 怎样让异性赞美自己
- 270 / 19. 激励菜谱
- 273 / 20. 精通赞美,予人玫瑰
- 278 / 21. 赞美月亮,太阳更艳
- 279 / 22. 比金钱更宝贵的
- 281 / 23. 女人动口男人动心
- 284 / 24. 战胜人性的弱点——投其所好
- 288 / 25. 三变主义
- 289 / 26. “高帽子”的妙用
- 290 / 27. 明智的选择
- 292 / 28. 以欣赏的眼光去了解别人



上篇

赞美是成功社交的金钥匙

*Zanmei taren de
yishu*

ZANMEI TAREN DE YISHU

无论是在日常的生活中,还是在事业上,我们要想成为真正的强者就必须拥有良好的人际关系,而要建立并且维持这种良好的人际关系,我们就必须学会开口赞美他人,因为现实生活中,不管是伟人还是平民,不管是老人还是孩子,我们每一个人内心深处最持久和最深层的渴望便是能得到他人赞美的渴求。因此,赞美就是成功社交的金钥匙,在我们每一个人的人生路途中,赞美不仅仅是一种表象,还是一门学问,更是我们每一个人应当努力去掌握的一种艺术。



1. 赚得人心的钥匙

zanmei taren de yishu

有人说,如果你能把人心像书一样拿在手上阅读的话,你就会以热情和自信的态度来面对芸芸众生。这话颇有道理。其实,人就像是一本书,如果掌握了阅读方法的话,就能赚得人心。

这种“阅读的方法”就是观察力,就是能够“读”出你的沟通对象的心理,知道他或她需要什么,这样在你与对方的沟通才能更有自信心。

当然,“人心隔肚皮”,要掌握“人心”,并不是一件轻而易举的事情。人都有隐蔽着的内在的思想、动机等,这些都是人们不愿轻易示人的。但是,这些隐蔽的东西总会不自觉地通过外在的行为表现出来,从而被人们觉察到。

一般来说,观察他人主要有两个方面,一是观察对方主要的特征,是杞人忧天的消极型还是爽朗开明的积极型;二是归纳出围绕在这种特征上的其他种种特征,比如消极型的人往往有“为难”的表示;而一个爽朗开明的沟通对象,则多多少少会有一些要说的话。

上司管理员工,顾客购买东西,推销员推销货物,社交中与陌生人交往,甚至男女交友,夫妻共处,家庭关系等一切与人打交道的情况,都能够赢得人心是十分重要的,它是衡量一个人是否幸福,是否快乐,是否成功的一个标尺。那么赚得人心的钥匙是什么?就是真诚的赞美他人。

我国历史上有一个著名的伯牙子期的故事,讲的就是樵夫钟子期的对琴师伯牙的一番真诚的赞美,使得伯牙抛弃了世俗门第的偏见将一个樵夫引以为知音的故事。

俞伯牙是春秋时期著名的琴家,楚国郢都人。据说他弹瑟时,连水里的鱼都要越出水面倾听;他弹琴时,正吃草料的马也仰首而听。

后来，俞伯牙被周天子拜为司乐太师。为编修乐谱，他专程去楚地采风。伯牙离开楚国一十二年了，思念故国江山之美景，想从水路观赏一路风景而回。楚王同意了他的奏请，命水师拨大船二只，一正一副。都是兰桡画桨，锦帐高帆，非常齐整。

伯牙是个风流才子，那江山美景，正投其怀。张一片风帆，凌千层碧浪，看不尽遥山叠翠，远水澄清。不一日，船行至汉阳江口。当时正值八月十五日中秋之夜，突然乌云盖顶，狂风大作，大雨如注，波涌浪翻，惊涛怒吼，将俞伯牙所乘的船颠得起伏摇晃泊于山崖之下。过了一阵子，风恬浪静，雨止云开，俞伯牙见风住雨停，便站立船头，只见月儿初升，挂在崖顶，月影沉碧，波澜不惊，杜鹃啼鸣，更添幽静，不禁触动乐思，犯了琴瘾。便命童子焚上香炉，开囊取琴，曲犹未终，指下“刮刺”的一声响，琴弦断了一根。按当时的说法，只有遇到懂得音乐并理解弹琴人心境的人，琴弦才会崩断。伯牙大惊，命童子去问船头船行至了什么地方。船头答道：“因为风雨，船停于了山脚之下，只有草树，并无人家。”伯牙惊讶，想道：“是荒山了，若是城郭村庄，或有聪明好学之人，盗听吾琴，所以琴声忽变，有弦断之异。这荒山之下哪里会有听琴之人？肯定是可疑之人”便令手下人下去查看，这时崖上有人答道：“舟里面的大人，您不必多疑。小人并非奸盗之流，只是个樵夫。因为打柴回来晚了，又赶上骤雨狂风，雨具不能遮蔽，潜身岩畔。恰好听到您在弹琴，被优美的琴声吸引住了，少住听琴。”伯牙笑道：“山中打猎之人怎懂得‘听琴’？快快离开吧！”那人不走，说道：“大人出言谬矣！岂不闻‘十室之邑，必有忠信。’大人若欺负山野中没有听琴之人，这夜静更深，荒崖下也不该有抚琴之客了。”

伯牙见他出言不俗，就把他请到船舱中，二人谈论起各种音乐理论与知识。樵夫对伯牙的提问个个都对答如流而且还有自己的独到见解，伯牙很是佩服，有感相见恨晚。于是换好琴弦，为樵夫弹奏起来。伯牙先弹了一首《高山》，乐曲刚完，樵夫就赞叹说：“太好了！多么巍峨的泰山啊！”伯牙随即又弹了一曲《流水》，音乐一停，樵夫就赞美说：“太好了，多么浩荡的江河啊！”伯牙兴奋极了，激动地说道：“你真是我的知音啊！下官年长你一句。若不嫌弃的话，咱们以后就

以兄弟相称,不负知音契友。”樵夫笑道:“大人差矣!大人乃上国名公,小人乃穷乡贱子,怎敢攀附?”伯牙回答道:“相识满天下,知心能几人?下官碌碌风尘,得与高贤结契,实乃生平之万幸啊。”便命童子添炉焚香,在船舱中与樵夫顶礼八拜。伯牙年长为兄,樵夫为弟。谈论正浓,不觉月淡星稀,东方发白。两人依依不舍。伯牙把樵夫送至船头,洒泪而别。

后来樵夫钟子期早亡,俞伯牙悉知后,在钟子期的坟前抚平生最后一支曲子,然后尽断琴弦,终生不再弹琴。

可以说钟子期的一番真诚的赞美赢尽了俞伯牙的心,虽然两人只是萍水相逢却成为八拜之交的知己,并且最终因为知音的死去,而让一个著名的琴师终生断绝了弹琴的念头,钟子期的赞美之声真是前无古人,后无来者啊!

当然真诚的赞美还要懂得说话的技巧。这样才能真正地赚得人心,你就成就你的事业,做你想做的事,让他人为你服务。

一次,某乡党委为了加强机关干部管理,在工作考勤等方面做了一系列规定。决定由曾在乡属企业担任过多年负责人,不久前刚调到机关任传达工作的一位老同志负责考勤登记。这位老同志认为这项工作易得罪人,不愿意干。说自己过去就是因为办事太认真,得罪了不少人,正在吸取“教训”。

听了他的话,乡党委书记委婉地讲了一个故事:某电影导演,为拍部片子四处寻找合适的演员。一天,发现了一个合适的人选,便通知他准备试镜头。这个人十分高兴,理了发换上新衣,对着镜子左照右看,总感到自己的两颗“犬牙”式的牙齿不好看,于是到医院把牙齿拔掉了。后来,当他兴致勃勃地去报到时,导演一见到他就很失望地说:“对不起,你身上最珍贵的东西,被你自己当缺陷给毁掉了,我们的影片已不再需要你。”

故事讲完后,这位老同志懂得了“坚持原则,办事认真”正是自己最好的品质,于是他愉快地接受了任务。

在与人交谈中,慷慨激昂,锋芒外露,固然是一种本事,但细语声声,婉言相告,也是必不可缺的一种本领。要学会“绕”,正所谓“曲径通幽”,轮船正是善于“绕”,才能避开险滩暗礁,一帆风顺。

生活中的确是这样，一旦你了解了对方，再使用巧妙的语言，就能够赚得人心，让他人愿意服从你的指挥和调度，愿意听从你的意见，去认真完成你教给的每一件事情。

希腊船王奥纳西斯也是这样一位善于赚得人心的人物。

在得知沙特阿拉伯地底下蕴藏着大量的石油资源后，欧美各大石油公司争先恐后来到了沙特国王萨乌德的王宫，希望能从那里争取到石油的开采权。希腊船王奥纳西斯并不以经营石油为主业，但也加入了这一竞争行列。他虽然连沙特阿拉伯国王的面也没有见过，不过却很清楚王宫的内幕，并且很快就开始谈判前的疏通工作。他事先收买了所有的人，从国王的亲信到王宫内主要的工作人员，然后通过这些人从侧面要求晋见国王。他的请求终于得到了许可。

“我不是为争取石油的开采权而来的，而是为了贵国未来的繁荣来拜见陛下您的。”为了应付蜂拥而到的各大采油公司，已经被弄得精疲力竭、烦躁不堪的萨乌德国王，一听此言顿时竖起了耳朵。

奥纳西斯开门见山地说：“获得石油开采权的公司必须用沙特阿拉伯公司的船运送，否则就不授予开采权，请陛下与他们交涉时列入这项条件。”

“可是我们国家连一艘船也没有啊！”萨乌德无可奈何地摇头叹息。

“这无所谓，贵国所需船只完全由敝公司提供，运送时获得的所有利润则由本公司和贵国平分，贵国分文不花就可以得到一大笔收入。”国王一听便欣然同意，并和奥纳西斯签订了合同。直到最后，其他石油公司才发现石油的运输权已被谈判高手夺取。

船王奥纳西斯之所以能在众多的竞争者中获得成功，就是因为他看懂了国王的心。懂得了对方究竟需要什么的心思，再加上巧妙的语言，就可在竞争中获胜。