



of Compliment
Art

一句顶一万句，让你的赞美深入人心

王晶◎著

恭维^的艺术



辽宁教育出版社

恭维^的艺术

王晶◎著

图书在版编目(CIP)数据

恭维的艺术 / 王晶著. — 沈阳: 辽宁教育出版社,
2011. 11

ISBN 978-7-5382-9391-3

I. ①恭… II. ①王… 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 (2011) 第 227130 号

辽宁教育出版社出版、发行

(沈阳市和平区十一纬路 25 号 邮政编码 110003)

三河市延风印装厂印刷

开本: 880 毫米 × 1230 毫米 1/32 字数: 150 千字 印张: 7¹/₂
2011 年 11 月第 1 版 2011 年 11 月第 1 次印刷

责任编辑: 王丽君
封面设计: 柏拉图

责任校对: 刘 璞
版式设计: 柏拉图

ISBN 978-7-5382-9391-3

定价: 28.00 元

恭维[®]艺术

——前言——

如何让你的恭维深入人心

在日常生活中，很多人视恭维他人为溜须拍马，因此不屑亦不耻。问题是，不管你愿意不愿意，你总是要生活的。而要想在这个世界活得很好，你就不能不学会恭维人的技巧。我们都有这样的体会，许多美好的东西——高薪、升职、成功、爱情、家庭、友谊……都会因“口齿拙笨”而付诸东流，许多看似很难得的东西——社会认同、上司赏识、下属拥戴、同事喜欢、朋友帮助、恋人亲密、家庭和谐……都会因“甜言蜜语”而轻而易举地拥有。

可以说，恭维他人是一门生活离不开的学问。这个世界到处需要恭维，这个世界到处充斥恭维。

20世纪最享盛誉的心理学家弗洛伊德博士这样说：“凡你我所做的事，都起源于两种动机，那是性的冲动和能成为伟人的欲望。”哈佛大学的教

授，也是美国最负声誉的心理学家兼哲学家的威廉·詹姆士也说过类似的话：“人类天性至深的本质，就是渴求为人所重视。”查士德·斐尔爵士亦写道：“每一个人的身体里事实上都住着两个人，一个是他真正的自己，另一个是理想中的自己。”

“渴望被肯定，渴求为人所重视，追求完美”是人们内心亟待解决的“饥饿”。而恭维是解决这种内心饥饿的最好食粮，因此，掌握了恭维这门艺术也就掌握了世人心灵的钥匙。

虽然人人都爱被恭维，但并不是任何恭维的方式都能为人所接受，并不是任何恭维的话语都能深入人心。大文豪萧伯纳曾说过：“每次有人吹捧我，我都头痛，因为他们捧得不给力。”恭维他人，是一门艺术，需要技巧和慧根。

当那些“老实人”恨恨地痛骂自己的同事“马屁精”的时候，在正义凛然的面具下，难以掩饰的是一种“恨己不成钢”的酸味和羡慕嫉妒恨。因为，他们自己也很清楚，即便是溜须拍马也不是人人都有那本事。

有一位头脑简单、动辄出语伤人的美女跑来虔诚地向她的前辈讨教恭维良方：“姐姐，我说话老得罪人，求求你教我拍马屁，好不好？”

“美女做花瓶就好了，用不着这个的。”

“啊呀，姐姐此言差矣，美女也会得罪人的。”

前辈无奈地说：“你没有这个悟性。”

“你都还没有教我，怎么知道我不行呢？”

“你刚才的回答就暴露了这一点啊。你刚才答的时候，明显

是把姐姐我扫出了美女的阵营！我给了你恭维的漏洞和机会，你没有抓住啊！”

由此可见，恭维的技巧不是人人都能轻易掌握的。它需要灵敏的洞察力和见缝插针的钻劲儿。你还看不起恭维者吗？你还在自命不凡“我想拍就一定能拍到位”吗？你还在懊恼无处下口吗？

深入人心的恭维，需要很高的悟性，很强的学习力、执著的践行力与日积月累的经验累积。在这本致力于探讨深入人心恭维法则的务实书中，我们汇集和提炼了各种把恭维话说得明白、说得到位、说得得体、说得出色的方法，分享了在不同的场合与不同的人交谈时的针对策略，如何在最短时间内抓住对方心中的敏感点，如何深度洞晓对方的心思，如何瞬间引起对方的兴趣，如何抓住时机快狠准地打动对方，等等。希望对天下诸君今后的恭维实践有所裨益。

恭维[®]艺术

——目录——

前 言 /001

1 找准对方的弱点下手

◎ 挠准对方心底的痒痒肉 /003

◎ 从话题中找到对方的软肋 /005

◎ 打破对方的“语境期待” /007

◎ 上纲上线法：化个性为共性 /010

◎ “袭击”对方隐形的虚荣心 /012

◎ 改变对方固化的自我认知 /015

◎ 以弱制弱，反衬安慰法 /018

◎ 从弱点对立面去赞美他 /021

2 骗人的最高境界是把自己骗了

◎ 善用美丽谎言 /027

◎ 说得有理有据 /030

◎做得不动声色 /033

◎演得惟妙惟肖 /036

◎达到忘我境界 /039

◎虚以推心置腹 /042

3 最基本的原则是真诚

◎恭维内容越具体越好 /049

◎基于事实，让人感觉踏实 /052

◎对事不对人，让人感觉自在 /055

◎于细节处恭维最打动人心 /057

◎通过对比让对方看见优越 /061

◎见好就收，不然真诚会被稀释掉 /064

◎说话时表情要自然，态度要诚恳 /067

4 不要重复别人的逻辑

◎不要老是像个应声虫一样 /073

◎出奇制胜，出乎对方意料 /076

◎别出心裁，不按常理出牌 /077

◎给他一个想象不到的结局 /080

◎故意卖关子，拐弯儿夸人 /082

◎运用巧妙的比喻创造特色 /084

5 最忌讳的就是谄媚

◎恭维一过头就会变讽刺 /089

◎不卑不亢，保持人格尊严 /091

◎动机和企图不要赤裸裸 /094

◎要尽量低调，不要高调 /098

◎最忌讳不懂装懂硬拍马屁 /101

◎太肉麻让人起鸡皮疙瘩 /102

◎不要把人夸成一朵花儿 /104

6 在最适合的时机出手

◎时机未到时保持沉默 /111

◎逆境的时候恭维他 /114

◎得意的时候恭维他 /116

◎失意的时候恭维他 /117

◎失势的时候恭维他 /120

◎尴尬的时候恭维他 /121

◎被冷落的时候恭维他 /123

◎彷徨的时候恭维他 /125

◎犯错的时候恭维他 /126

◎炫耀的时候恭维他 /130

7 钻研他的“心事”

◎没有人真正不喜欢被恭维 /135

◎让他做VIP，满足他的优越感 /138

◎给他个机会“传道授业解惑” /140

◎听懂对方的弦外之音 /143

◎弄清楚并避开对方的“死穴” /147

◎每个人其实都有高尚的冲动 /151

◎人都有自我感觉良好的一面 /153

◎人，寻找的是“同类项” /155

◎人，最喜欢的是他自己 /158

8 可以不合理，但必须“合情”

◎“指鹿为马”，只要说起来通畅 /165

◎适度夸张，只要听起来悦耳 /168

- ◎ “全世界的人都是7岁” /171
- ◎ 在应该批评的时候赞美 /173
- ◎ 在应该肯定的时候否定 /175
- ◎ 适时的指正也是一种恭维 /178

9 借助第三者的力量

- ◎ 当众夸他，多在第三者面前说好话 /185
- ◎ 背后夸他，通过第三者之口传播 /188
- ◎ 利用“传言”的力量，转个三四手赞美 /191
- ◎ 善用权威和名人增加恭维的分量 /193
- ◎ 把别人对你的赞扬引到对方身上 /195
- ◎ 否定第三者，凸显对方 /198
- ◎ 借助公众的口，给出最公正的评价 /200
- ◎ 增加一个优秀的第三者做帮衬 /202

10 让他自己夸自己

- ◎ 耐心倾听，鼓励对方多谈自己的事 /209
- ◎ 直接提问，引导对方到他最得意的事 /212
- ◎ 巧妙设问，打消对方的负面情绪 /215

◎勇于装傻，给对方一个展示的机会 /218

◎“舍近求远”，引导对方谈自己的过去 /221

◎激将法，让对方“怒而挠之” /223

◎顺势而为，把握有效的场合 /226

恭维^的艺术

1

1 找准对方的弱点下手 1

“我一个朋友，有一天突然夸我，说我是第二眼美女，然后我就很开心，因为我长到这么大，从来没人拿我的长相夸过我……”

恭维人最常见的莫过于夸别人的长处。通常，夸别人的优点，是一张安全牌，但架不住对方听得多。好话听三遍，听多了鬼也烦。一个人的优点，很容易被大家发现，因此，恭维优点的人也最多，时间长了，被恭维的人听腻味了，这方面的恭维也就成了陈词滥调，不再起作用了。因为被恭维的人听多了类似的话，产生了“抗药性”。

相反，从对方的弱点出发，加以妥当的美化言辞，这种反其道而行之的恭维，往往更能达到深入人心的效果。

木艺的崇拜

一

「手不点墨，口不离书」

「一屋两居，一舍两居，一舍两居」

从「大入至世」到「小入至世」，从「大入至世」到「小入至世」

「一屋两居，一舍两居，一舍两居」

「一屋两居，一舍两居，一舍两居」

「一屋两居，一舍两居，一舍两居」

「一屋两居，一舍两居，一舍两居」

「一屋两居，一舍两居，一舍两居」

「一屋两居，一舍两居，一舍两居」

「一屋两居，一舍两居，一舍两居」

「一屋两居，一舍两居，一舍两居」

「一屋两居，一舍两居，一舍两居」

「一屋两居，一舍两居，一舍两居」

「一屋两居，一舍两居，一舍两居」

◎ 挠准对方心底的痒痒肉

心理学家指出，每个人的内心都有自己渴望的“评价”，希望别人能了解，并给予赞美。尽管这个需要评价的点，在别人眼里很可能是弱点，或者说，一点也不突出。

作为恭维者，如果能够洞识对方内心深处这个潜伏许久而一直被众人忽视的“评价点”，大胆出位地进行一番令其耳目一新的恭维，就相当于挠到了对方心底的痒痒肉。

Y是一位知名的画家，人们都在关注他的画技，每每对他的画风、创意等大加恭维，可是对于这些恭维，Y并不欢喜。

一次画展，一名记者见到Y，随口说了一句：“您今天的衣服真有品位！”听完这句话，Y两眼放光，原来Y有一个时尚梦，每次去画展等社交场合时都会对自己的服饰精心修饰一番，在别人眼里，这位画家的穿着总是很另类。“艺术家都这样”，大多数抱持这种心态的人，很少会把眼光停留在他穿着的大胆

创新上。

这名记者的一句话顿时让 Y 萌生出一种知音感。后来，这位画家干脆专门指定了这位记者负责他的全部采访。

每个人都有自己的优点和弱点，我们也都希望自己的优点能够非常突出。但是有些呈现出来的优点，未必就是我们本人所引以为豪的。按照通俗的解释就是：兴趣和专长未必统一。就如案例中的画家那样，他的长项是绘画，但兴趣是时尚。尽管在外人看来，他的穿衣搭配可能不那么专业，但他心在此，这时候你恭维他的非专长，自然深入其心。

在现实生活中，我们每个人都在靠优势生活，但同时也可能为优势所累。毕竟人都是复合体，需要长远发展才活得扎实。如果一位画家在别人眼里就只是一个会画画的人，站在这位画家的角度来看，不也是很可悲吗？越是优势突出的人越希望别人把目光从自己的优势上转移开。

在恭维的时候，找准对方真正在乎、真正引以为荣的东西，尽管事实上它属于对方的相对弱项，恭维它，也比恭维明显的优势强。

心理学家指出：“多数人只在几种特殊事物上喜欢让人恭维，这几种特殊事物未必就是他最杰出的地方、他的魅力之处。”

如果你当着优秀人士的面去赞誉他们的才华和能力，他们是不会理你的。在他们看来，这种话没有意义。相反一些看似无关痛痒的话题，反而能激发他们的强烈兴趣。

总之，一个人在意的往往与他表现出来的东西不一致。在恭维不给力的时候，要意识到这一点。

◎从话题中找到对方的软肋

在古希腊神话中，阿喀琉斯是海神之子，《荷马史诗》中提到的大英雄之一。据说，阿喀琉斯的母亲为了帮他练就金刚不坏、刀枪不入之身，在他还是婴儿的时候，曾把他浸在冥河之中。但因冥河水流湍急，母亲只好捏着他的脚后跟不敢松手，于是脚后跟成为阿喀琉斯全身最脆弱的地方，从此埋下了祸根。长大后，阿喀琉斯作战英勇无比，不曾打过败仗，这令敌人很头痛，大家纷纷研究起他的弱点，终于有人发现了他的致命处。在著名的特洛伊战争中，阿喀琉斯杀死了特洛伊王子赫克托耳，这惹怒了赫克托耳的保护神阿波罗，于是太阳神阿波罗用毒箭射中了阿喀琉斯的脚后跟，一代勇士就这样命终而逝。

这个神话告诉我们，任何一个人，哪怕是强者，都会有自己的致命弱点。通常，我们说要置人于死地，就要攻击他的弱点。事实上，当我们要去恭维一个人的时候，要想说得对方心花怒放，也要去恭维他的弱点，当然，这个弱点，并不一定就