

一本让你成为智者的实用书

智者与愚人的 说话方式

李金水◎编著

智者因为善于表达而左右逢源

愚人由于不会说话而寸步难行

成为智者·说难也易
不做愚人·说易却难

北京工业大学出版社



图书在版编目(CIP)数据

智者与愚人的说话方式 / 李金水编著. —北京:北京工业大学出版社,
2006.10

ISBN 7-5639-1561-3

I. 智... II. 李... III. 口才学—通俗读物 IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 106807 号

智者与愚人的说话方式

李金水 编著

*

北京工业大学出版社出版发行

邮编:100022 电话:010-67392308

各地新华书店经销

北京洛平龙业印刷有限责任公司印刷

*

2006年10月第1版 2006年10月第1次印刷

787mm×960mm 16开本 22.5印张 419千字

ISBN 7-5639-1561-3/G·793

定价:29.00元

卷首语

一

有位国王做了一个梦，梦见自己的牙齿全掉光了。第二天，国王找来两个大臣询问牙齿掉了是什么兆头。大臣甲说“大王，您这个梦表示当您所有的亲属都死去以后，您才会死。”国王一听，这不是咒我死吗，不禁大发雷霆，命人将大臣甲杖打一百大棍，然后赶出宫去。大臣乙小心翼翼地说“至高无上的君主啊，您那个梦的意思是说，您将是您所有亲属当中最长寿的一位！”国王一听，这是个好兆头啊，不禁龙颜大悦，忙命人端上一百枚金币赏赐给大臣乙。

同样的梦境，同样的解析，为什么大臣甲说了挨打，而大臣乙说了却受到奖赏呢？原因就在于挨打的人说话方式不对，获奖的人说话方式正确而已。

二

有的人之所以善于说话，就在于他所说的东西虽是别人都想到过的，但他说话的方式却是生动的、精妙的、新颖的。

对人说话，有许多不同的方式。方式本身没有长短得失之分，而听话的人却有合适与不合适的反应。合适就听从，这是你的成功，不合适就拒绝，这是你的失败。

在现实生活中，人们将善于说话的人称为智者，将不善于说话的人称为愚人。区分一个人是智者还是愚人，主要看他说话后产生什么影响，带来什么后果。智者由于说话方式正确而让领导看重，让下属追随，让朋友喜欢，让异性认同，让客户信赖，让陌生人信任，愚人由于说话方式欠妥而被领导冷遇，被下属忽视，被朋友讨厌，被异性抛弃，被客户怀疑，被陌生人提防。

试看智者与愚人不同的说话方式吧！

发现别人的优点后

智者真诚地赞美，愚人肉麻地奉承。

自己做错了事

智者为过错道歉，愚人为过错辩解。

别人犯错时

智者中肯批评，愚人严厉指责。

人多的场合

智者适时沉默，愚人夸夸其谈。

当别人说话时

智者耐心倾听，愚人随便插话。

为了引导别人说话

智者问对问题，愚人不会提问。

在工作和生活中

智者幽默风趣，愚人言辞乏味。

希望被人接纳时

智者说“我们”，愚人只说“我”。

考虑到别人的自尊

智者点到为止，愚人锋芒毕露。

无法满足对方的请求时
智者委婉拒绝,愚人生硬说不。

发展人际关系时
智者注意礼貌用语,愚人缺乏礼貌语言。

为了提高办事效率
智者说话简洁明快,愚人说话拖泥带水。

考虑到听众的接受能力
智者说话通俗易懂,愚人说话咬文嚼字。

展现魅力时
智者说话有声有色,愚人说话装腔作势。

遭遇尴尬时
智者巧妙周旋,愚人不知应变。

说服别人时
智者循循善诱,愚人喋喋不休。

双方意见不一致时
智者避免争论,愚人喜欢抬杠。

三

说话,不仅是一种生理功能,更是一种智慧。其实,我们每个人的语言都需要智慧的滋养,我们每个人都希望被人尊为智者,不愿成为别人眼中的愚人。

何为智慧? 何为愚蠢?

何谓智者? 何谓愚人?

智者用怎样的方式与人说话而讨人喜欢?

愚人用怎样的方式与人说话而令人讨厌?

我们在说话方式上应该借鉴智者的哪些长处?

我们在说话方式上又应该吸取愚人的哪些教训?

这些问题的答案弄清楚了,我们才能在社交上游刃有余,在为人处世时左右逢源,在求人办事时得心应手,在职场上宏图大展,在商海中纵横捭阖,在演讲论辩时独占鳌头,才能创造尽善尽美的生活。

四

为了寻找到心仪的答案,现在就请打开摆在您面前的《智者与愚人的说话方式》这本书吧!

本书将智者与愚人的说话方式并列来说,交替来说,互比来说,集中来说,形成一种艺术、一种风格、一种启迪、一种功用。祝您读过之后,生活、工作和交往更潇洒、更充实、更祥和!

书中谬误之处,敬请批评指正!

MULU

目 录



No.1 智者背后说别人的好话
愚人背后说别人的坏话 1

No.2 智者真诚地赞美别人
愚人肉麻地奉承别人 7



No.3 智者一句话把人说笑
愚人一句话把人说跳 23

No.4 智者开玩笑活跃气氛
愚人开玩笑伤人自尊 33

No.5 智者嘴上有一把钥匙
愚人嘴边没有把门的 39



No.6 智者告诉孩子“你真棒”
愚人责骂孩子“你真笨” 45

No.7 智者见什么人说什么话
愚人说话办事不看对象 63

No.8 智者注意礼貌用语
愚人缺乏礼貌语言 82



No.9 智者说话简洁明快
愚人说话拖泥带水 93

No.10 智者说话通俗易懂
愚人说话咬文嚼字 103

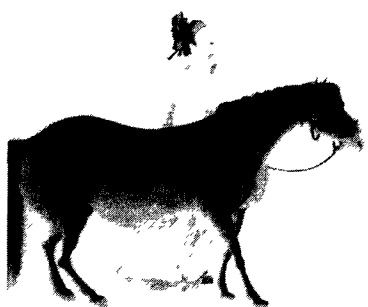
No.11 智者说话注意场合
愚人说话不分地点 112



No.12 智者说话有声有色
愚人说话装腔作势 122

No.13 智者为过错道歉
愚人为过错辩解 131

No.14 智者说“我们”
愚人只说“我” 143



No.15 智者嘲笑自己
愚人嘲笑别人 153

No.16 智者委婉拒绝
愚人生硬说不 163

No.17 智者点到即止
愚人锋芒毕露 178



No.18 智者耐心倾听
愚人随便插话 193

No.19 智者幽默风趣
愚人言辞乏味 205

No.20 智者中肯批评
愚人严厉指责 226



No.21 智者谦虚礼让
愚人不懂装懂 240

No.22 智者问对问题
愚人不会提问 249

No.23 智者适时沉默
愚人夸夸其谈 266



No.24 智者避开争论
愚人喜欢抬杠 275

No.25 智者巧妙周旋
愚人不知应变 287

No.26 智者以理服人
愚人强词夺理 298



No.27 智者真诚坦率
愚人言过其实 311

No.28 智者刚柔相济
愚人咄咄逼人 321

No.29 智者循循善诱
愚人喋喋不休 337

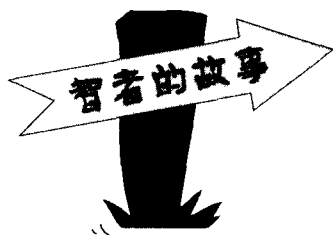


NO.1

**智者背后说别人的好话
愚人背后说别人的坏话**

在背后说一个人的好话比当面恭维说好话要好得多，智者相信，在背后说一个人的好话，很容易就会传到他耳朵里。

对一个人说别人的好话时，当面说和背后说是不同的，效果也会不一样。你当面说，人家以为你不过是奉承他、讨好他。当你的好话在背后说时，会被人认为是发自内心的，不带个人动机的。其好处除了能给更多的人以榜样的激励作用外，还能使被说者在听到别人“传”过来的好话后，更感到这种赞扬的真实和诚意，从而在荣誉感得到满足的同时，增强了上进心和对说好话者的信任感。

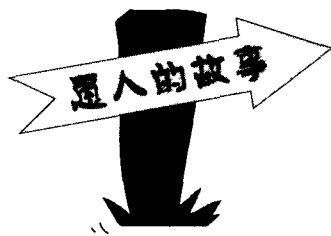


曹雪芹在《红楼梦》里写了这样一段话

史湘云、薛宝钗劝贾宝玉去做官，贾宝玉大为反感，对着史湘云和袭人赞美林黛玉说“林姑娘从来没有说过这些混账话！要是她说这些混账话，我早和她生分了。”

凑巧这时黛玉正来到窗外，无意中听到贾宝玉说自己的好话，不觉又惊又喜，又悲又叹。结果宝黛二人互诉心声，感情大增。

因为在林黛玉看来，宝玉在湘云、宝钗、自己三人中只赞美自己，而且不知道自己会听到，这种好话不但是难得的，还是无意的。倘若宝玉当着黛玉的面说这番话，好猜疑、好使小性子的林黛玉恐怕还会说宝玉打趣她或想讨好她。



玉华的公司长期和外贸公司合作做生意。外贸公司的大胖子徐经理可以说是他们的财神爷。

有天在公司里，玉华极力劝说徐经理和他们扩大贸易范围，费了九牛二虎之力也没能说服徐经理。徐经理刚一走，玉华就恼羞成怒地说“你们看徐胖子，往公司大门口一站，蚊子都只有侧着身子才能飞进来，他那条短裤，肯定是他老婆用两个米袋子改的。”

结果徐经理忘了拿包，正好回来。虽然旁人不断给玉华使眼色，但他越说越得意，全然没注意到徐经理正在自己后面。过了一会儿，玉华才发现人们都不笑了，一回头，恰好看到徐经理涨得发紫般的脸，玉华当时的那种尴尬劲就甭提了。旁人赶

紧打圆场“玉华这个家伙，就是嘴巴讨厌。”玉华也急忙陪着笑脸道歉，说自己喜欢开玩笑。徐经理当时没吭一声就走了。

之后，虽然玉华多次请徐经理吃饭，想方设法赔礼道歉，但关系始终恢复不到以前的样子了，合作生意因此也少了很多。

这就是背后说人坏话的代价。

1.1 喜欢听好话是人的天性

我们平常的谈话实际上有百分之九十是闲聊。那种品质恶劣的人总是以议论人及诽谤人为中心，仿佛这个世界上人人都不行，只有他最行，或者通过指责别人的不是来抬高自己。这种人正是自尊心极低的人。他没有真本事去表现自己，只有借助于挑别人的短处来提升自己身价，这样的人令人齿冷。

做人做事有这样一条规则：判断别人时你自己也被别人判断。一个经常说别人坏话，挑别人短处，指责别人错误的人，只会让人感到其爱挑剔而难于与其相处，让人感到其品质恶劣而对其厌烦。如果你总是认为这个也不好，那个也不行，人人都有问题，那么只能说明你自己不善于与人相处，自己有问题。别人正是通过你对别人的判断，来判断你的为人。

喜欢听好话似乎是人的一种天性。当来自社会、他人的赞美使其自尊心、荣誉感得到满足时，人们便会情不自禁地感到愉悦和鼓舞，并对说话者产生亲切感，这时彼此之间的心理距离就会因一句好话而缩短、靠近，自然就为交际的成功创造了必要的条件。

1.2 多在第三者面前说他人的好话

德国历史上的“铁血宰相”俾斯麦为了拉拢一位敌视他的议员，便有计划地在别人面前说那位议员的好话。俾斯麦知道，那些人听了自己对议员说的好话后，一定会把他的话传给那位议员。后来，两人成了无话不说的朋友。

人往往喜欢听好听的话，即使明知对方讲的是奉承话，心里还是免不了会沾沾自喜，这是人性的弱点。一个人听到别人说自己的好话时，绝不会感到厌恶，除非对方说得太离谱了。作为一门学问，说好话的奥妙和魅力无穷，然而，最有效的好话还是在第三者面前说。

设想一下，若有人告诉你，某某在背后说了许多关于你的好话，你能不高兴吗？

这种好话，如果是在你的面前说给你听的，或许适得其反，让你感到很虚假，或者疑心对方是否出于真心。为什么间接听来的便会觉得特别悦耳动听呢？那是因为你坚信对方在真心地赞美你。

当你直接赞美对方时，对方极可能以为那是应酬话、恭维话，目的只在于安慰自己。要是通过第三者来传达，效果便会截然不同。此时，当事者必定认为那是认真的赞美，没有半点虚假，从而真诚接受，还对你感激不尽。

在现实中，我们往往会看到这样的现象。当父母希望孩子用功读书时，采用整天当面教训孩子的方法，还是很难获得一些效果，但是，假如孩子从别人嘴里知道父母对自己的期望和关心，父母在自己身上倾注了很多心血时，便会产生极大的动力。

卡尔上初中后，由于他父亲去世的影响，学习成绩逐渐下降。他的妈妈苏珊想方设法帮助他，但是她越是想帮儿子，儿子离她越远，不愿和她沟通。卡尔学期结束时，成绩单上显示他已经缺课95次，还有6次考试不及格。这样的成绩预示他极有可能连初中都毕不了业。苏珊想了很多办法，比如带他到学校的心理老师那里去咨询、软硬兼施、威胁、苦口婆心地劝他甚至乞求他，但是，这一切都无济于事。卡尔依然我行我素。

一天，正在上班的苏珊接到一个自称是卡尔学校的心理辅导老师的电话。老师说：“我想和你谈谈卡尔缺课的情况。”

老师刚说了这一句，不知为什么，苏珊突然有一种想倾诉的冲动。于是她坦率地把自己对卡尔的爱，对他在学校里的表现所产生的无奈，她自己的苦恼和悲哀，毫无保留地统统向这个从未谋面的陌生人一吐为快。苏珊最后说：“我爱儿子，我不知道该怎么办。看他那个样子，我知道他还没有长大，他是一个好孩子，只要他努力，他会学出好成绩，我相信他，我的儿子是最棒的。”

苏珊说完以后，电话那头一阵沉默。然后，那位心理辅导老师严肃地说：“谢谢你抽时间和我通话。”说完便挂上电话。

卡尔的下一次成绩单出来了，苏珊高兴地看到他学习有了明显的进步。后来卡尔一跃成为班上的头几名。

一年过去了，卡尔升上了高中，在一次家长会上，老师介绍了他怎样从差生向优生的转变过程，还夸奖苏珊教子有方。

回家的路上，卡尔问苏珊：“妈妈，还记得一年前那位心理辅导老师给您打的电话吗？”苏珊点了点头。

“那是我。”卡尔承认说，“我本来是想和您开个玩笑的。但是我听见了您的倾诉，心里很难过。我就想，是我伤了您的心。这使我很震惊。那时候我才意识到，爸爸去世了，您多不容易啊！我必须努力，再也不能让您为我操心了，我下定决心，一

定要让您为有我这个儿子而骄傲。”

卡尔的一席话,使苏珊的心里顿时充满了温暖。

请多多和孩子沟通与交流,让彼此的心灵不再遥远。如果你对孩子有什么看法和建议,不妨找个机会开诚布公地谈一次。

又如,当下属的人,平时上司在自己面前说了很多勉励的话,但还是没有多大感触,但当有一天从第三者的口中听到了上司对自己的赞赏后,深受感动,从此更加努力工作,以报答上司对自己的“知遇”之恩。

多在第三者面前去说一个人的好话,是使你与那个人关系融洽的最有效的方法。假如有一位陌生人对你说“某某朋友经常对我说,你是位很了不起的人!”相信你感动的心情会油然而生。那么,我们要想让对方感到愉悦,就更应该采取这种在背后说人好话的策略。因为这种赞美比起一个魁梧的男人当面对你说“先生,我是你的崇拜者”更让人舒坦,更容易让人相信它的真实性。这种方法不仅能使对方愉悦,更具有表现出真实感的优点。

1.3 别用不礼貌的语言评论别人

有没有说话的艺术,讲不讲说话的方式,是衡量一个人为人处世能力的一把尺子。在我们人类的所有活动中,没有一种活动比说话更频繁、更普通的了。所以说话时千万要注意自己的语言,不要让自己的一句话毁掉了你的事业。许多人图一时口舌之快,而闯下祸来。三国时的杨修,自以为聪明,多次语言冒犯曹操,结果赔上了自己的性命。

在现实生活中,有许多人爱在背后毫无顾忌地评论别人,说别人的坏话。他也许并无恶意,但有意无意地对他人造成了伤害,有时一句侮辱性的语言完全可能葬送深厚的友情。语言伤害有时会超过肉体上的伤害,因为语言上伤害的是一个人的心,是人的灵魂,是难以弥补的。

当你率性而为,在背后说了一大通有关别人缺陷的话,你的言语就像墙上的钉孔一样,会在人们的心灵中留下疤痕。你这样做就好比用刀子刺了别人的身体,然后再拔出来。无论你说多少次对不起,那疤痕都会永远存在。我们对人的心灵所造成的伤害,再多的弥补也无济于事,所以当你的言语伤害别人的时候,不管怎样总要留下退一步的余地,以免做出无法挽回的事来。这么多年来,你是否发现自己有过用不礼貌的言辞评论别人的事?你要懂得当你在用这样的语言评判别人的时候,自己也可能正被别人这样评判。

1.4 背后说上司的好话会获得信任

背后说别人的好话,远比当面恭维别人说好话的效果好得多。我们在背后说的他人的好话,是很容易就会传到对方耳朵里去的。

假如我们当着上司和同事的面说上司的好话,同事们会说我们是在讨好上司,拍上司的马屁,从而容易招来周围同事的轻蔑。另外,这种正面的歌功颂德所产生的效果是很小的,甚至还会有起到反效果的危险。同时,上司脸上可能也挂不住,会说我们不真诚。与其如此,还不如在上司不在场时,大力地“吹捧一番”。而这些好话,总有一天会传到上司耳中的。

有一位员工与同事们闲谈时,随意说了上司几句好话“刘经理这人真不错,处事比较公正,对我的帮助很大,能够为这样的人做事,真是一种幸运。”这几句话很快就传到了刘经理的耳朵里。刘经理心里不由得有些欣慰和感激。而那位员工的形象,也在刘经理心里上升了。就连那些“传播者”在传达时,也忍不住对那位员工夸赞一番。这个人心胸开阔,人格高尚,难得。

在背后赞扬别人,能极大地表现说话者的“胸怀”和“诚实”,有事半功倍之效。比如,夸赞上司,说他办事公平,对你的帮助很大,还从来不抢功,那么,往后上司在想“抢功”时,便可能会手下留情。

当别人了解到你对任何人都一样真诚时,对你的信赖就会日益增加。

说话大智慧

无论是谁,听到别人说自己的好话都不会不开心,既然说好话可以让别人开心,我们又不会因此受损,何乐而不为呢?如果照这一准则办事,你几乎不会再遇到麻烦。如果你对此信守不渝,它会给你带来无数的朋友,会让你常常感到幸福快乐。

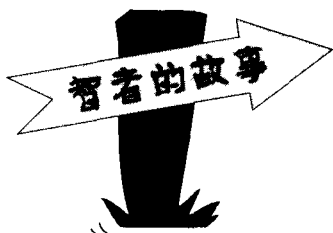


NO.2

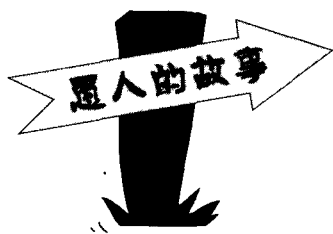
**智者真诚地赞美别人
愚人肉麻地奉承别人**

每一个人都希望受到周围人的称赞,希望自己的真正价值被认可,尤其是希望得到朋友的认可。虽然处在极小的天地里,仍然认为自己是小天地里的重要人物。对于肉麻的奉承、巴结会感到恶心,然而却渴望对方发自内心的赞扬。鉴于此,我们不妨遵守“黄金原则”“希望朋友对我们如何,我们就对他们如何。”——发自内心地称赞他。

林肯曾经说过“人人都喜欢受人称赞。”威廉·詹姆士也说过“人本质中最殷切的需求 渴望被肯定。”爱听赞美的话是人类的天性,人人都喜欢正面刺激,而不喜欢负面刺激。如果在人际交往中人人都乐于赞扬他人,善于夸奖他人的长处,那么,人际间的愉快度将会大大增加。



有一位心理医生在银行排队取款时,看到前面有一位老先生满面愁苦。这位心理医生暗想,我要让他开朗起来。于是他一边排队一边寻找老先生的优点,终于他看到,老先生虽驼背哈腰,却长着一头漂亮的头发,于是当这位老先生办完事情走到心理医生面前时,心理医生衷心地赞道“先生,您的头发真漂亮!”老先生一向以一头漂亮的头发而自豪,听到心理医生的赞美非常高兴,顿时面容开朗起来,挺了挺腰,道谢后哼着歌走开了。一句简单的赞美给别人带来了好处。这是多么值得高兴的事情。



有一个国王,他统治着一个很大的国家,而且人民都很拥戴他。

一天,国王和他的大臣来到海边散步。这位臣子不停地奉承国王“您是天底下最伟大的国王,您拥有着无上的智慧和崇高的荣誉,您还拥有最广阔的土地和无数敬爱着您的子民,您是上天派来的神,无所不能……”这个大臣说得天花乱坠,一点没有停下来的意思。

国王听他说了老半天,然后转头面向大海说“海啊,我是你的统治者,我现在命令你停止波浪的前进,不许再打湿我的鞋子。”

但是海没有听从国王的命令，波浪依旧一层层地涌来，国王的鞋子和长袍都湿了。

国王转身斥责这位大臣：“你看到了没有，大海并没有听从我的命令，波浪还是打湿了我的鞋子。可见，国王也是一般的人，而不是像你所说的那样！”

大臣再也没开口说话。

2.1 离奉承者远些

就像铁屑被磁铁吸引，唯唯诺诺者、阿谀奉承者，都以上司为靠山。如果将磁场关闭，这类喜欢奉承的人就会像一堆没有生命的木偶一样散落在地，显得愚蠢可笑，完全散了架子。对于这样的人和事，正人君子是不屑一顾的。古人对此有这样的说法：与地位高的人交往不阿谀奉承，可谓悟到了交友的关键。那些花言巧语、察言观色的人则被认为是不讲仁义的小人。公孙弘将学习的目的歪曲为阿谀谄媚，郭霸品尝魏元忠的小便，宋之问为张易之等人端尿壶，赵履温甘为安乐公主拉车的牛马，丁渭在宴会上为寇准擦胡须上的汤渍。这些人载于史册，遗耻千古。

怎样识别奉承的人？主要有三种途径：动作、语言、神色——也就是他们办事的方式，说话使用的言辞，浑身上下显露出来的神情。唯唯诺诺的小人走路的架势和姿势都要学领导的样子，说话时的用词和口气也开始与领导相似，甚至连腔调也会和领导一样。

奉承拍马在程度上有轻重之别，并不都像敬佩和崇拜那样单纯。许多人是在不自觉的情况下充当了对上司唯命是从的角色，而有些人则是非常自觉的。这其中有一些比较普遍的原因，如保住工作饭碗，背靠大树好乘凉，有人当靠山总比较保险，掩盖真实意图，暗中打算跳槽，不让别人察觉，缓和紧张气氛，何苦兴风作浪，待人和气为好，着眼个人前途，赢得上司好感，有利于个人发展。

不管是有意奉承还是无意奉承，都要离奉承者远些，以免受到不必要的干扰。

2.2 赞美与奉承的两个区别

赞美是一种说话的艺术，正确运用这门艺术，会使被赞美者心情愉快，而作为赞美者自己，也会从中感到快乐甚至感到幸福。

但是，在这里我们有必要弄清楚这样一个问题：真诚的赞美和奉承究竟有什么不同。因为弄清楚这个问题，是使那些不愿赞美他人者“赞口常开”的关键。

赞美与奉承有本质的区别。赞美是真诚、热忱的,是出于真实的感觉,绝不能掺杂任何不良的用心,同时,赞美是对别人的优点和长处充分肯定,是为满足别人对于尊重和友爱的需要,给别人以精神上的激励和鼓舞。而奉承他人则是宁肯牺牲自己的尊严去恭维人,是出于某种不可告人的企图,明显的是趋炎附势,巴结讨好权威。正如卡耐基所说“奉承是从牙缝中挤出来的,而赞美是发自心灵的。”

第一个区别:是否发自内心。真诚的赞美起源于内心深处的一种“美感”,一种冲动。它反映了一个人对另一个人的认可·外表漂亮,言谈合自己的口味,行动敏捷,品格高尚·即在两个人之中,其中一个人在另一个人身上发现了符合自己理想和价值标准的可贵之处。我们认识这个人、了解这个人的时候,已经有一种无形的力量促使自己要去赞美他的一些优点。

但是奉承却不同,它不是发自内心世界的对另一个人的认可和钦佩,而是基于内心世界早已存在的一种目的,一种对眼前或日后能够收到“回报”的投资。奉承者在“赞美”他人的时候,脸上虽眉飞色舞,但却有几分不自在,他的词语是火辣辣的,但他的内心却是一片冰冷。他在赞美一个人的时候,心里想着的只是如何顺利办完与自己利益攸关的事,如何获得自我的满足。

第二个区别:真诚的赞美是实事求是、有理有据的赞,而奉承则是凭空捏造、无理无据的捧。一个真诚的人,在赞美别人的时候,非常有针对性和分寸。他们知道哪些应该讴歌,哪些应该提醒注意,哪些应该反对。在他们看来,真正的十全十美是不存在的,事物不存在完美,人更不存在十全十美。因而他们对一个人的评价,根本不会用“最最”这些字眼,也不会用“他没有缺点”这些措辞去评价一个人。

奉承者无事生非。他们把只能用一般词语赞美的东西任意扩大。大事特夸、小事大夸、无事也要夸是这些人的特点。其中有些“佼佼者”,把一个人的优点能转变成缺点,把一个人的缺点又同样能转变成优点,因而他们在领导、上级面前,时常“义正色严”诋毁别人,以博取欢心,而心里却打着自己的主意。他们在“赞美”一个人的时候,心里会说“这个人喜欢被人拍,我就多拍一拍他吧”,或者“他喜欢坐轿,我就抬一抬吧,总有一日要把他摔下来”,因而他们在赞美一个人的时候,会自以为聪明地向旁人挤眉弄眼,以显示自己非凡的本领。

使别人快乐和讨对方喜欢是两件不同的事。使别人快乐考虑的是别人而不是自己,讨对方喜欢则刚好相反,它处处计较个人的得失。愿你把握分寸,真心地赞美你周围值得赞美的人。

赞美是一种有特色的说话艺术,能恰如其分地赞美别人,既可以增添我们的自信心,也可以提高我们说话的胆量。