

5分钟 打动人心Ⅱ

善用赞美的13种方法

鞠远华/著

经典升级，让你成为最受欢迎的人



北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.

5分钟 打动人心Ⅰ

善用赞美的13种方法

鞠远华/著



北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.

图书在版编目 (CIP) 数据

5分钟打动人心：白金纪念版. 1, 善用赞美的13种方法 / 鞠远华著.
—北京：北京联合出版公司，2015.4

ISBN 978-7-5502-4775-8

I . ① 5… II . ① 鞠… III . ① 企业管理—人际关系学 IV . ① F272.9

中国版本图书馆CIP数据核字 (2015) 第 040478 号

5分钟打动人心：白金纪念版. 1, 善用赞美的13种方法

作 者：鞠远华

选题策划：北京博雅广华文化传媒有限公司

责任编辑：徐秀琴

特约编辑：薛纪雨

封面设计：柏拉图

北京联合出版公司出版

(北京市西城区德外大街 83 号楼 9 层 100088)

北京晨旭印刷厂印刷 新华书店经销

字数 136 千字 787 毫米 × 1092 毫米 1 / 16 11 印张

2015 年 4 月第 1 版 2015 年 4 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5502-4775-8

定价：32.00 元

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容

版权所有，侵权必究

本书若有质量问题，请与本公司图书销售中心联系调换。电话：010 - 82894445

前言

第1版《5分钟打动人心》于2009年出版之后，受到了广大读者的热烈欢迎，一直位居各大图书畅销榜。很多读者说这本书改善了他们与领导、同事及朋友之间的关系，帮助他们获得了更多的友谊和支持；还有读者说这本书让他们的家庭生活更加和睦幸福，提高了他们的生活质量……每当看到读者们的这些好评，我都觉得十分欣慰。一本书能够给大家带来有益的帮助，增加正能量，既体现了它的最大价值，也实现了我的最大心愿。

多年以来，我一直坚持用演讲和写作的方式将更多的知识分享给更多的人。

已经出版的图书《5分钟洞察人心》通过对人的心理进行全面剖析，提供快速洞察人们内心需求的独特视角和实用方法，使你真正认识自己，读懂他人；《为自己工作到最好》为你提供受益一生的工作理念，助你赢得成功的人生；本书则从实用角度出发，提供高效的沟通技巧，让你成为更受欢迎的人。

众所周知，我们生活在一个飞速发展的时代，知识呈爆炸性增长，专业分工更为精细，单靠个人的力量已难有建树，成功需要众人的协助，人与人之间也需要更多的

交流与合作。

20 世纪初，美国著名的成人教育家戴尔·卡耐基从多年的授课中发现：收入最丰厚的往往不是对专业技术懂得最多的人，而是那些拥有专业知识，又能有效地表达自己的意念，能领导和鼓舞他人，并且善于为人处世的人。因此，卡耐基确信这样一种说法：“一个人的成功，15% 是由于专业技术，85% 要靠人际关系与处世技巧。”

近百年来，这一观点的正确性已被无数成功人士的经历所证明。放眼四周，看看那些成功的人，你会发现：他们或许不是学习成绩最好的，也不一定拥有顶尖的学历，但是，他们一定拥有较强的沟通能力和良好的人际关系。可以说，当今社会，拥有良好的人际沟通能力，就等于握有打开成功之门的钥匙。因此，每一个渴望成功和幸福的人都应该学习如何改善人际关系这一重要课题。

1999 年，我开始在北京讲授“洞察心理”“职业心态”“情绪管理”“当众演说技巧”“人际关系与沟通技巧”等课程。众多的企业经理、行政官员，以及渴望成功的人士从社会走进课堂，又从课堂走向社会，他们将所学的知识与方法付诸行动，获得了事业的成功和生活的幸福。与此同时，他们在课堂上互相分享自己的心得体会，从而带来更多的启发和思考，也提供了大量的应用案例。本书中，由这些事例组成的精彩片段随处可见，能够为你提供更为现实的应用参考。

实用的方法，才是好的方法。本书所提供的赞美的十三种方法全部来源于实践，实用而高效，就像行走江湖的大侠所拥有的秘密武器——“小飞刀”，出其不易，一招制胜；也像是医生使用的手术刀，切中要害，手到病除。

相信“赞美的小飞刀”也会让你在“人际江湖”中游刃有余，成为人际交往的高手。在所有的语言当中，赞美之辞是语言的钻石。本

书所提供的独到的赞美方法，会同人际关系理论和应用实例一起，为你编织出五光十色的人际关系网络，使你在交际场上如鱼得水，左右逢源。

如果你在从政——本书帮你减少敌对，赢得支持；

如果你在经商——本书帮你增加客户，赢得财富；

如果你是领导——本书帮你激励下属，赢得尊重；

如果你是员工——本书帮你改善环境，赢得信任；

.....

总之，本书会让你更受欢迎，获得更多的友谊，得到更多的支持，从而使你在激烈的竞争中赢得先机，脱颖而出。

当然，这一切的实现，还需要你在生活和工作中应用本书的理论原则和方法，不断地去实践！

鞠远华

前言 VII

第1章 赞美是一种锐利的武器

1 指责和抱怨能为你带来什么 003

指责并不能改变他人 003

抱怨就是认输 012

2 赞美能达成你想要的 018

就这样拿到订单 019

洗盘子与买西瓜 020

中美“打工皇帝”话赞美 022

第2章 立竿见影——赞美的十三把“小飞刀”

1

赞美要具体 027

哪里，哪里 027

具体化赞美的“原理” 029

于细微处见精妙 030

发现值得称道之处 034

2

从否定到肯定的评价 041

否定他人，肯定对方 041

“我非常佩服两个人……” 042

表达欣赏不完全是技巧 047

先抑后扬式赞美 047

3

见到、听到别人得意的事要赞美 051

赞美也有“保质期” 051

接过话题，顺势赞美 052

接过名片，巧作赞美 054

4

主动打招呼 060

主动打招呼就低三下四吗 060

主动打招呼是一种职位升迁的通道 061

主动打招呼给生活增添色彩 064

失势的人更需要尊重 065

关注被冷落的人 066

5 及时指出别人的变化 067

人人期待被关注 067

爱在心头口要开 068

尽情赞美好的变化 069

换一种角度看变化 070

心指挥眼睛 071

赞美在当下 072

6 与自己作对比 073

放低自己收获多 073

自嘲源于自信 075

适当表现你的不完美 076

听自我谴责比挨人家的批评要好受得多 077

7 逐渐增强的评价 081

销售冠军的秘密 081

得失效应 082

评价能上不能下 083

朋友聚会时的沟通技巧 084

别人谦虚时要有下文 085

8 似否定，实肯定 088

表面否定，实质肯定 088

似批评，实表扬 089

似指责，实赞赏 090

似拒绝，实同意 090

9

信任刺激 092

“只有你……” 092

毛泽东的领导艺术 093

强有力的肯定方式 094

10

给对方没有期待的赞美 100

没有期待的赞美好比意外的礼物 100

赞美也要独辟蹊径 101

独特的赞美温暖人心 102

独特的赞美赢得人心 103

独特的赞美无法抗拒 104

11

间接赞美 106

当着别人的面夸赞 106

适时引用他人的赞美之辞 108

让赞美的话间接地传给他 110

12

记住那些特别之处 113

记住特别的日子，显出特别的你 113

关心他的亲人，就是关心他自己 115

重温那些辉煌时刻 115

记住他的经典语录 116

用心收集，及时记录	117
-----------	-----

13

投其所好 118

找到他的兴趣点	119
---------	-----

用他的爱好做诱饵	120
----------	-----

用请教引导谈话	121
---------	-----

第3章 赞美改变人生

1

赞美助你成功 125

赞美告诉我们坚持	125
----------	-----

赞美带我们冲刺更高目标	126
-------------	-----

不要吝啬你的掌声	129
----------	-----

别忘了给自己加油	130
----------	-----

2

赞美是家庭的幸福密码 132

不去赞美生活的伴侣是最大的悲哀	132
-----------------	-----

忠诚赞美是最好的婚姻保险	134
--------------	-----

抓住你“摸得到”的幸福	136
-------------	-----

婚后寻找原来的世界	137
-----------	-----

3

真诚赞美是一种生活态度 140

赞美也要去伪存真	140
----------	-----

真诚不等于天真	141
赞美是发现，不是发明	143
换一个角度看世界	144
赞美时，真诚不为过	146

4

赞美彰显你的修养	148
赞美源于阳光心态	148
己所欲，施于人	150
送人玫瑰，手留余香	153

5

赞美与批评是一对欢喜冤家	155
赞美无法取代批评	155
赞美与批评并不对立	158

6

七问诸君	160
已婚男士	160
已婚女士	161
为人父母	162
身为儿女	162
职场人士	162
想升迁的人	163
无论你是谁	163

5

5 分钟打动人心 I

第 1 章

赞美

是一种锐利的武器

1

指责和抱怨能为你带来什么

◇无论别人错得多么离谱，都不要指责和抱怨，先抽出哪怕一分钟的时间，问问对方为什么这么做。当你了解了背后的原因时，你就不会对结果感到吃惊了。

◇抱怨最容易毁掉我们的生活，使我们情绪低落，使我们心中充满了阴霾，使我们痛苦而不快乐。

指责并不能改变他人

◎ 没有人愿意责备自己

任何人做任何事都认为自己当初是做了正确的选择：过激者认为自己是迫不得已，懦夫认为自己非常谨慎，而守财奴则相信自己很节俭……每个人都对自己的行为有着自认为合理的解释，即使他是完全错误的。

子曰：“已矣乎！吾未见能见其过而内自讼者也。”孔子说：“算

了吧！我没有看到过能发现自己的过错就在内心责备自己的人。”可见，能够大胆承认错误的人寥寥无几。一个人在内心深处是不愿意责备自己的，谁愿意承认自己是错的呢？每个人都能够为自己的错误行为找出一大堆的理由。即使一个人知道自己犯了错，也不愿意在公开场合承认这一点，更不愿意别人当面指出。如果有人当面指责，他会立即调动全部智慧和力量来辩解。

所以，指责和抱怨他人是没有用的，除非他自己想明白。正如卡耐基所说：“一百次中有九十九次，没有人会责怪自己任何事，不论他错得多么离谱。我们用批评和指责的方式，并不能使别人产生永久的改变，反而会引起愤恨。不要责怪别人，要试着了解他们，试着明白他们为什么会那么做，这比批评更有益处，也更有意义。”

◎ 你忽略了背后的原因

这个世界的一切结果都不是无缘无故产生的，任何人做任何事，都有他的原因和理由。你之所以批评和指责他，往往是因为没有搞清楚其背后的原因。



第二次世界大战期间，美国的布莱德雷将军奉命执行一次危险而紧急的任务。于是，他立刻召集手下将士，让他们排成了一个长列。

“这次，我们的任务既艰巨又危险！”布莱德雷瞟了大家一眼，“哪位愿意冒险担任这项任务，请向前走两步……”

此时，适逢一位参谋递给他一份最新的战报，布莱德雷和参谋交头接耳了片刻。等他处理完战报，再次面对行列中



的众将士时，发现长长的队伍仍是一条直线，没有一个人比旁边的人多向前两步。

他按捺不住情绪，生气地说：“养兵千日，用兵一时，现在情况紧急，竟然一个人都没有……”

“报告司令！”只见站在最前排的人满脸委屈地说道，“我们每个人都向前跨了两步……”

这时，布莱德雷将军意识到，自己错怪了这队勇敢的士兵。

你也不想错怪别人吧？那好，下一次在你批评别人之前，一定要先全面了解情况。如果不分青红皂白地急于批评和指责，就容易造成对别人的伤害。所以，我们需要改变不经分析就轻易对别人的做法进行对错判断的习惯。

众所周知，法庭上要确定一件事情的对与错，往往要做大量细致入微的调查工作，也就是先假设是无罪的，通过分析各种原因，找出人证物证，再做定论。在日常的人际关系中也是如此，无论别人错得多么离谱，都不要指责和抱怨，先抽出哪怕一分钟的时间，问问对方为什么这么做。

◎ 全然的了解，就是全然的宽恕

在我们这个地球上，生活着各种不同肤色、不同生活习惯、不同宗教信仰的人。哪怕是同一件事情，不同的人可能有完全不同的看法，即使是同一个人对同一件事情，从不同的角度或不同的时间来看，也会得出不同的结论。一个人做一件事情，其背后的原因往往是复杂多样