



青少年
处世智慧丛书

青少年 处世智慧

巧妙处世——
说话办事亦可化为艺术

智慧做人——
懂得变通方能心想事成

生活中 赞美的艺术

罗莎 门淑敏

编著

赞美是生活中的一缕阳光 口头赞美七要领
分清对象，对不同的人用不同的赞美方式
怀有敌意的人更需要赞美 赞美不怕张扬

 中国时代经济出版社



青少年 处世智慧

◎ 处世智慧
如何与人相处

◎ 如何与人相处
如何与人相处

◎ 处世智慧
如何与人相处



如何与人相处
如何与人相处
如何与人相处

青少年
处世智慧丛书



青少年 处世智慧

巧妙处世
说话办事亦可化为艺术

智慧做人
懂得变通方能心想事成

生活中 赞美的艺术

罗莎 门淑敏

编著

赞美是生活中的一缕阳光 口头赞美七要领

分清对象，对不同的人用不同的赞美方式

怀有敌意的人更需要赞美 赞美不怕张扬

中国时代经济出版社

图书在版编目(CIP)数据

生活中赞美的艺术/罗莎, 门淑敏编著. —北京: 中国时代经济出版社, 2009.6
(青少年处世智慧丛书)

ISBN 978-7-80221-885-7

I. 生… II. ①罗…②门… III. 人间交往-语言艺术-青少年读物
IV. C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第080361号

青少年
处世智慧
丛书

生活中
赞美的
艺术

罗
莎
门
淑
敏
编
著

出版者	中国时代经济出版社
地 址	北京市西城区车公庄大街乙5号 鸿儒大厦B座
邮 编	100044
电 话	(010)68320825 (发行部) (010)88361317 (邮购)
传 真	(010)68320634
发 行	各地新华书店
印 刷	北京市鑫海达印刷有限公司
开 本	787×1092 1/16
版 次	2009年6月第1版
印 次	2009年6月第1次印刷
印 张	10.25
字 数	130千字
印 数	1~5000册
定 价	24.00元
书 号	ISBN 978-7-80221-885-7

版权所有 侵权必究

前言

人生的每一个台阶上，都包含着理性的修炼、自我成长的跨越、对人性心理的理解、灵活而多维的思维方式以及现实社会中的处世原则。对于青少年来讲，如何去走好自己的每一个台阶？如何更好地为自己日后的发展奠定一个好的基础？这些问题需要我们认真地对待。笼统地提出一个处世态度或解决原则无疑是起不到作用的，我们必须具体问题具体对待，比如冒犯了他人，我们该怎样说道歉的话？别人做了件好事，我们去赞美，结果却招致反感，怎么办？朋友托自己办一件根本不可能办到的事怎么办？这些细小琐碎的问题无时无刻不出现在我们青少年朋友的生活里，缠绕并困惑着他们。

鉴于此，我们编辑了这套《青少年处世智慧丛书》，按事件的性质类别，分四本书将青少年生活中所碰到的难题进行归类总结，并以技巧的形式传授给大家。四本书包括：《生活中道歉的艺术》《生活中拒绝的艺术》《生活中批评的艺术》《生活中赞美的艺术》。每本书围绕一个问题，以介绍方法技巧为主，配以通俗事例，并以简单易懂的语言对事例理性提炼。所选事例大多是青少年朋友所熟悉或与青少年朋友学习生活息息相关的，使青少年朋友看完即有所感，能总结经验，为己所用。

《生活中道歉的艺术》旨在帮助青少年朋友学会向他人道歉。古语云：人非圣贤，孰能无过？在青少年的人际交往中，倘若自己的言行有失礼不当之处，或是打扰、麻烦、妨碍了别人，最聪明的方法，就是及时向对方道歉。道歉的好处在于，它可以冰释前嫌，消除他人对自己的恶感，也可以防患于未然，为自己留住知己，赢得朋友。但是，道歉不仅仅只是说句“对不起”，如果道歉的方式欠妥，反而会

错上加错，甚至会造成不堪设想的严重后果。所以，青少年朋友们必须掌握道歉的艺术，用该书中所讲述的各种方法去因人、因事解决问题，化解矛盾。

人生就像是在完成上帝出给我们的试卷，在这张试卷里出现的是一道道的双项选择题。对一个选项的肯定，就是对另一个答案的否定。要选择一个答案，就要勇敢地对具有诱惑性的另一个选择say no!那么，如何去说“不”呢？《生活中拒绝的艺术》一书给我们介绍了三十七种行之有效的拒绝方法，每一个拒绝方法里都配有事例，这些事例都是青少年朋友们日常生活和学习中经常碰到的，可以参照处理。

再完美的人都会有犯错的时候，对犯了错误的朋友提出合理的批评和建议是应该的，但对于大多数青少年朋友而言，要想做到合理的批评并不是一件轻松的事情，他们经常会感到无所适从。《生活中批评的艺术》一书结合了四十多个中国古代著名的历史小故事和国外一些经典案例，分析不同方式方法的批评艺术以及这些批评艺术所带来的正面效果，帮助青少年朋友们灵活处理生活中所遇到的难题。

《生活中赞美的艺术》一书旨在教会青少年如何发挥自己的语言潜力，运用赞美的技巧，在人际交往的过程中有效地接近与他人之间的心理距离，使彼此迅速地产生沟通的愿望。美国有一位心理学家指出：“渴望被人赏识是人最基本的天性。”既然渴望赞美是人的一种天性，那我们就应该在平常的生活和学习中掌握好这一智慧，这无疑对我们以后的发展大有好处。

智慧是一切力量中最强大的力量。学会并拥有处世智慧是青少年朋友们生存于世的真正法宝。相信我们精心编辑的《青少年处世智慧丛书》会让你更好地做人，更好地处世！

编者

2009年5月

青少年处世智慧丛书

生活中
赞美的艺术

目 录

- 1 · 赞美是生活中的一缕阳光 ····· 1
- 2 · 赞美的奇妙作用 ····· 4
- 3 · 微笑是最方便的赞美方式 ····· 8
- 4 · 口头赞美七要领 ····· 12
- 5 · 赞美引导成功，抱怨导致失败 ····· 14
- 6 · 分清对象，对不同人用不同的赞美方式 ····· 18
- 7 · 有时候原谅也是一种赞美方式 ····· 25
- 8 · 赞美那些帮助过自己的人 ····· 31
- 9 · 为自赞自夸正名 ····· 35
- 10 · 怀有敌意的人更需要赞美 ····· 41
- 11 · 从对方的过去中提炼闪光点 ····· 45
- 12 · 赞美不怕张扬 ····· 51
- 13 · 有的赞美最好动静小一些 ····· 55



Contents

- 14 · 赞美也需从小处着手 ····· 61
- 15 · 赞美要有针对性 ····· 66
- 16 · 简单的赞美也很有效 ····· 71
- 17 · 公开的赞美更令人激动 ····· 76
- 18 · 赞美也要看时机 ····· 80
- 19 · 此时无声胜有声的赞美 ····· 84
- 20 · 赞美也要有新意 ····· 87
- 21 · 将“才坚持了三天”
改说成“已经坚持了三天” ····· 93
- 22 · “请教”中也蕴含着赞美的意味 ····· 98
- 23 · 让赞美有的放矢 ····· 103
- 24 · 信任是最好的赞美方式 ····· 107
- 25 · 赞美要有诚意 ····· 111
- 26 · 掌握先抑后扬的技巧 ····· 116
- 27 · 赞美要公平 ····· 121

- 28 · 背后赞美更鼓舞人心 ····· 125
- 29 · 倾听也是一种不错的赞美 ····· 129
- 30 · 视成果的大小选用不同的赞词 ····· 132
- 31 · 承认对方动了脑筋比承认成绩更重要 ····· 137
- 32 · 亲手写一封表扬信 ····· 140
- 33 · 赞美别人没有想到会受到赞美的事情 ····· 143
- 34 · 重视和赏识他人独有的才能是最好的赞美 ····· 146
- 35 · 赞美需要阳光语言 ····· 150
- 后记 ····· 156

1

赞美是生活中的一缕阳光



赞美之于人心，如阳光之于万物。在我们的生活中，人人需要赞美，人人喜欢赞美。这绝不是虚荣心的表现，而是渴求上进，寻求理解、支持与鼓励的表现。

爱听赞美，出于人的自尊需要，是一种正常的心理需要。人们总是自觉不自觉地在他那里寻找自身存在的价值，其内心深处都有被重视、被肯定、被尊敬的渴望。当这种渴望实现时，人的许多潜能和真善美的情感便会被奇迹般地激发出来。

一句鼓励的话语，一阵赞赏的掌声，都会使一颗疲惫的、困顿的心灵感受到一缕阳光般的温暖。经常听到真诚的赞美，明白自身的价值获得了社会的肯定，有助于增强自尊心、自信心。

有的人吝惜赞美，很难赏赐别人一句赞美的话，他们不懂得，多正面引导，多表扬鼓励，是思想工作的一条规律。予人以真诚的赞美，体现了对人的尊重、期望与信任，并有助于增进彼此间的了解和友谊，是协调人际关系的好办法。

人人皆有可赞美之处，只不过长处和优点有大有小、有多有少、有隐有显罢了。只要你细心，就随时能发现别人身上可赞美的“闪光点”。即使缺点较多或长期处于消极状态的人，只要稍有改正缺点、要求上进的可喜苗头，就应及时给予肯定、赞扬。

赞美他人时，不论赞美的对象是什么——婀娜的体态，鼓舞人心的演讲，还是美味佳肴——赞美本身都是对我们的选择和努力的一种

承认，都让我们感到振奋、感到荣幸。赞美是一份双向礼物，给予者和接受者可以同时感受到它的魅力。赞美之词用于人际交往总能收到良好效果，只要它是真诚的、恰当的。

有的人总是春风满面，把你的这一感觉告诉他；有的人办事效率特别高，也让他知道这一点。赞美能融化陌生人之间的坚冰，能减轻压力、振奋精神、巩固关系。在合适的时间说贴心的话能激发斗志，能安慰和鼓舞人心，这是一种对人的奖励和承认。

赞美和奉承不同。奉承总是言不由衷的，而且总会过分夸张。过度的赞美令人厌烦，让人感觉赞美者是别有所图。

赞美他人时要有诚心，如果你赞美别人只是因为你想讨个好，那就不好。虚情假意很容易被人识破，让人对你失去信任。所以，如果午宴上的那位发言人讲得很差，就不要对她的演讲发表评论。你可以谈论她为此所付出的努力，感谢她抽空参加这次活动，赞扬她其他方面的成绩。

有针对性的赞美胜过一句概括而又空泛的“干得不错”。比如，当你品尝了别人为你准备的晚餐后，“那个沙锅菜真好吃”比说“你的烹饪技术真不错”要好得多。当别人送你一本书时，“这本参考书包括了我們物理复习中所遇到的所有题型，对我的帮助真的太大了”比说“这本书很好”要好得多。

另外，在赞美他人时不要妄加比较，永远不要随便拿一个人的成绩和另一个人的相比，因为这样做很容易刺伤别人。

赞美有助于建立亲切友善的人际关系。它有助于形成肯定心理，你经常赞美别人就会多看到别人的好处而对他们报以好感，进而自然形成了积极乐观的人生态度。被别人赞扬，赞扬的可能是我们第一次认识到的自己的某个优点。从此，我们加倍努力加以发扬光大，以至某些缺点无地自容而自然消失。父母经常赞美孩子，家庭气氛和睦、欢乐，领导经常赞美下级，职工的积极性、创造性不

断被激发，被调动。

当然，我们在赞美别人的同时要注意场合，并且要把握好分寸，使人觉得你不是故意吹捧，你所赞美的不是溢美之词。只有这样才能达到我们的本意。

生活和工作总是容易使人感到乏味、枯燥，使人心情糟糕，如果你能在一成不变的环境中加点“调味”，相信会使你的生活变得更有吸引力。比如：一句由衷的赞美或一句得体的建议，都会让他人感觉到你对他的重视，无形中增加对你的好感。

一个女孩子剪了一个新发型，她非常的不满意，几乎和理发师当场吵起来。当她极其不安地到了和朋友的聚会地时，朋友们都齐声称赞她发型的清爽和简洁。女孩在这一片赞美声之中，原来的怨气一股脑儿全消了，心情变得大好，随后几天做起事情来都非常顺利。

别人对待你的方式，大部分取决于你对他们的态度。有的人总是抱怨他人对自己不热情、不友好，其实他应该先反省一下自己，自己对待他人的态度如何呢？这就像面对镜子，如果镜子中的形象令你不悦，原因一定是你的脸上表现出了不悦。想要别人如何待你，你就先如何待别人。一个热情友好的赞许，就能换取对方同样的态度，从而为相互沟通大开“绿灯”。

美国著名心理学家威廉·詹姆斯说：“人类最深切的需求就是渴望得到他人的欣赏。”我们和朋友、同学、同事交流时如果能经常使用一些肯定和赞美的语言，就会让对方感觉到自己存在的价值，感到自己正被人欣赏和接纳，就能营造出一种友善的、坦诚沟通的氛围。我们在这样的氛围里和人交流，就能获得很好的效果。

生命就像一种回声，你送出去什么，它就送回什么；你播种什么，就收获什么；你给予什么，就得到什么。让我们用我们真诚的心去赞美亲人、赞美朋友、赞美同事、赞美客户，赞美每一个我们身边的人，相信我们一定能收获更多的友谊和成功，我们的生活会更加美好！

2

赞美的奇妙作用



世界著名心理学家史京纳以他的实验证明，在学习方面，一只只有良好行为就得到奖励的动物，要比一只因行为不良就受到处罚的动物学得快得多，而且更能够记住它所学的。进一步研究显示，人类也有着同样的情形。我们用批评的方式，并不能够使别人产生永久的改变，反而常常引起愤恨。

人性最深切的渴望就是获得他人的赞赏，这是人类有别于其他动物的地方。美国总统林肯曾说过：每一个人都喜欢人家的赞美。赞美的确有着不可言说的奇妙作用。

首先，赞美能满足他人人性的饥渴。

在此，我们举一个生活中发生过的真实案例。在美国芝加哥发生过这样一个案例：有位丈夫掐死了他的妻子，原因是他对妻子畅谈白天所发生的得意事时，发现妻子竟然睡着了，他感到异常恼怒，失手就将妻子掐死了。这说明人对被尊重、被赏识的渴望是何等强烈。

一个饥饿的人向人们乞讨，人们会给予同情，而一个人需要被人尊重、被人赏识，这种精神饥饿却往往被人们忽视。

其实，每个人都需要被尊重、被赏识，这是人性的饥渴，就连孩子也一样。每一位做过父亲或母亲的人都有过这样的体会，当孩子不被大人重视时，他也许会用调皮捣蛋来引起大人的注意。当孩子有一点点进步，大人就表扬他，他会兴奋不已。所以说，满足他人人性的饥渴是一种乐善好施的行为，而赞美别人正是满足人对被尊重、对被

赏识的渴望。

其次，赞美是激励他人的最佳动力。

心理学家曾找了两组小孩做实验：首先让他们长跑消耗体能，然后，一组小孩被批评，另一组受表扬，结果马上检验体能时，发现被批评的那组小孩像泄了气的皮球，更没劲了，而受表扬的那组小孩全都兴奋得小脸红彤彤的，体能迅速恢复。

知道我们是怎么学走路的吧？也许大家都不记得了，但是如果我们注意观察就会发现，那些摇摇晃晃学走路的孩子，只摇晃了那么两步，父母就赶紧过去抱起他，亲他，表达的是“你真了不起，你真可爱”，于是，下次小孩就能走得更远，父母又兴高采烈地过去美滋滋地拍拍小孩，这样小孩终于能直立行走，有的甚至成为竞走冠军，长跑健将。这就是赞美的力量。

往往我们赞美什么，就增加什么。有效的赞美甚至能改变人的一生。

美国著名教育家巴士卡里雅曾宣称：“把最差的学生给我，只要不是白痴，我都能把他们培养成优等生。”他到底有何妙方呢？他的妙方就是运用赞扬激励。他首先了解学生的情况，针对学生的程度出考试题，让学生通过思考都能获得好成绩，有了进步后，再加大难度，使每个学生只要费点努力都能做出来，这样每一次的好成绩就是对每一个学生的最好的激励。学习的兴趣越来越高，干劲越来越大，可想而知，学习成绩越来越好。

还有一个这样的故事：意大利有个著名女高音歌唱家的传记中有这么一段精彩情节，说她少年时代就有歌唱天赋，被誉为少年之星，于是父亲为她请了一位罗马最负盛名、年轻有为的音乐教师。

这位音乐教师造诣非常高，她的一丝一毫错误都逃不脱他的耳朵，而教师对学生非常严，绝不放过她的任何一点错误，这位小姐为音乐教师超凡的才华所倾倒，渐渐爱上了他，因此每次面对音乐教师

唱歌，她都很紧张，渐渐地她歌唱得越来越生硬，表现得越来越差。音乐厅开始很少请她唱歌了。几年后她与这位音乐教师结了婚，也就放弃了歌唱生涯。时光流逝，音乐教师不幸因车祸去世，岂料丈夫的不幸却成了她事业的转机。

有一天来了一位推销员，她正好在家唱歌赋闲。推销员夸赞说：“你的歌唱得真好，我很少听到这种美妙的歌喉，你为什么不去音乐厅唱呢？”

“没人请。”她忧郁地说。

“怎么会呢，我可以推荐你去一家音乐厅。”推销员自告奋勇地说。

最后，她买了他的商品，他出于感激，也真的帮她联系了一家音乐厅。

演唱的那天，推销员叫了许多熟人朋友，坐在前排，她一唱完，他们就拼命鼓掌欢呼，他又及时献上鲜花。得到这么多人的鼓励，这位未来的歌唱家决定继续唱下去。

以后，每当地登台，推销员就必定坐在前排，掌声最热烈，还为她献上一束饱含情感的鲜花。

在他的真诚鼓励下，她又恢复了原来自然清新的歌喉，歌唱得越来越好，最后终于成为意大利著名女高音歌唱家。

这个故事告诉我们，一位有相当造诣的教师如果不懂得运用赞扬，也会让一位天才夭折；而一位音乐外行，因为善用赞美，却能造就一位天才。

再次，赞美是人际交往中的润滑剂。

一个人即使别的方面不强，但只要懂得了赞美的方法，在人际交往中也一定能如鱼得水。

人都希望永远年青，希望自己漂亮，希望自己有身份、地位，所以，有人说赞美人的八字真诀叫“见人减岁，逢物添价”，见到一个

人四十多岁，就问“你三十几了？”他回答：“不止，四十多了。”你赶紧说：“怎么会呢，看上去这么年轻，至多三十几岁！”别人听了多般高兴。逢物加价指的是满足别人的虚荣心理，比如，一个人买了一件二百多元的衣服，你就说“这衣服三百几啊？”对方说：“没有，才二百多元。”你说：“怎么会呢，这么好的一件衣服肯定要三百多元！”对方说：“真的只要二百多元。”你再说“你真会买衣服，这么漂亮的衣服才花二百多元”，对方也一定满心欢喜。

就像上面讲的歌唱家的故事一样，推销员在赞美别人之后，再推销商品，一定是有效的，最起码也能拉近你与对方的距离。

有一本书写了这样一个故事：一个年轻的教师，有些不拘小节，时常会犯些小错误，有次校长正式下了一个通知，要这个年轻人去校长办公室，决定严肃地批评他。年轻人这下很紧张，他不想遭到校长的严肃批评，于是他设计了一番后，去了校长室，见校长板着脸坐在那儿，就故意不看他，而装着打量他的办公室，说：“到底是校长大人的办公室，就是不同。又有沙发，又有鲜花，布置得这么漂亮，不像我们办公室，来了客人，就几个硬板凳。”校长像没听见似的，仍板着脸示意年轻人坐到他对面，年轻人过去后，也仍不看校长的脸，却在办公台上东看西瞧，然后指着台上的一张照片问校长，“嘿，这张照片拍得真漂亮！是黄山拍的吧？又有怪石，又有奇松，连连云都拍进来了，拍摄角度选得真好，我也在这里拍过照片，但换了很多角度，都拍得不理想。您怎么选出这样好的角度呢？”校长终于经不住年轻人不停地左夸赞、右表扬，说道：“真拿你这家伙没办法，但你以后要注意，该随便时随便，该严肃时也要严肃，可不要老是不拘小节。”年轻人当然立即表示坚决改正。

本来一次严肃的批评，就因为运用了赞扬，年轻教师避免了尴尬，甚至还增强了校长对他的好感。所以说赞美是人际交往的润滑剂。

3

微笑是最方便的 赞美方式



微笑可以在瞬间缩短人与人之间的心理距离，微笑可以说是人际交往的魔力开关，是人际交往成功的秘诀，它能散发凡人无法抵挡的魅力。同时，微笑又是人人都有的能力，是最方便的赞美方式。

如果你是个不善言辞的女人，那么请亮出你的微笑，这就是最动听的语言。拿破仑·希尔这样总结微笑的力量：“真诚的微笑，其效用如同神奇的按钮，能立即接通他人友善的感情，因为它在告诉对方：我喜欢你，我愿意做你的朋友。同时也在说：我认为你也会喜欢我的。”

南方有一家公关公司的一位秘书小姐，大家都公认她公关素质非常优秀，当公司与人谈生意，双方为讨价还价陷入尴尬时，她就会出现，给每人倒一杯茶，微笑着说：“做生意嘛，和气生财，这样吧，我们让点价。”于是一桩买卖成交了。

有一次，这位小姐与同事们一同外出开会，途经一服装店，上面挂的衣服吸引了她，她一看就喜欢，想买，可当时买衣服的人拥挤不堪，而时间又紧，要赶去开会，大家劝她开完会再买，可她说，开完会，这衣服不就卖完了？你们等一下，我一会儿就能把衣服买回来。果然，不到五分钟， she 就把衣服买回来了，大家惊讶地问是否认识卖衣服的人，她说从不认识。那她是怎样买到的呢？其实很简单。大家想想看，买衣服时人很多，大家都怕买不到，因此脸上表情都很