

办公室赞美他人

办公室 A级赞美艺术

赞美从洞察人心起步



我们把千百年来混淆一起的奉承阿谀拍马区别开来，
知道怎样让别人赞美自己，怎样去赞美别人。

刘 烨 / 主编

精通赞美 在人际交往中如鱼得水



如何获得上司的赞美
如何让竞争对手对你说OK

倾听其实也是一种赞美

石油工业出版社

图书在版编目(CIP)数据

办公室 A 级赞美艺术 / 刘焯主编.

北京:石油工业出版社,2000.9

ISBN 7-5021-3124-8

I. 办·…

II. 刘·…

III. 办公室--工作人员--人间关系--通俗读物

IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 71236 号

石油工业出版社出版
(100011 北京市安定门外安华里二区一号楼)
北京金瀑印刷厂排版印刷
新华书店北京发行所发行

*

850×1168 毫米 32 开本 12.225 印张 327 千字 印数 1—10000

2000 年 9 月北京第 1 版 2000 年 9 月北京第 1 次印刷

ISBN 7-5021-3124-8/C·108

定价:20.00 元

当我们面对着上司、下级、同事甚至竞争对手，是不是常彷徨无措于该采取些什么样的行动，才能使他们“金口一开”，获得他们的赞美；或者该如何表达心中的赞美之辞，让他们“朱颜一笑”，赢得他们的“芳心”！

前 言

生活在这个愈来愈紧张与烦躁的社会中，尤其是身处四面埋伏的办公室中。是不是常会感到无端的迷惘和不安！是不是常会悄声的问自己：

我们活着究竟是为了什么？整天心力交瘁又是为了什么？

正当我们苦苦思索的时候，来自旁人的一句赞美，尽管是如此的简单，如此的普通，也可令我们释怀：

——我们为追求活着、为了自己的价值活着，至于旁人，那是我们生命中的绿叶，绿叶总是和鲜花相伴。

而旁人的赞美正证明了我们存在的价值。

因为赞美，我们才发现被人关注着；

因为赞美，我们才感受到被人尊重着；

因为赞美，我们才明白被人喜欢着；

……

赞美就是具有如此神奇的力量！

平庸的人，把赞美当作人生追逐的目标。

高贵的人，赞美仍能给予他最大的鼓励。

人类最大的成就，总是源于对赞美的渴求。

赞美是人生的润滑剂，即使在最美好，最友爱，最单纯的关系中，赞美也不可缺少。

因此，我们应该精通赞美的艺术，尤其是办公室中的赞

美。

精通赞美的艺术，能够擦亮我们的眼睛，开阔我们的心胸，使我们在人际交往中如鱼得水，游刃有余。

精通赞美的艺术，我们才能把千百年来混淆一起的奉承阿谀拍马区别开来，知道怎样让别人赞美自己，怎样去赞美别人。

精通赞美的艺术，我们将不会再为下级对自己的敬而远之而苦恼，为上司对自己的视而不见而气馁，为同事对自己的冷淡而伤怀，我们换来的将是尊敬与爱戴、好感与青睐、信任与友谊。

当我们面对着上司、下级、同事甚至竞争对手时，是不是常彷徨无措于该采取些什么样的行动，才能使他们“金口一开”，获得他们的赞美；或者该如何表达心中的赞美之辞，让他们“朱颜一笑”，赢得他的“芳心”！

现在不用再为此着急，我们手中的这本赞美的艺术，通过近千个案例对人的心理进行了深层次剖析，为你全方位解答这方面的问题。

本书第一至第六章由颜炼军完成；第七章至十三章由徐金广完成；第十四至十七章由王彩完成；最后三章由李莉完成。他们付出了辛勤的劳动，在此一并致谢。

编者

2000年9月

目 录

前 言

上篇 如何赞美他人

第一章 赞美他人的缘由	(3)
一、给人玫瑰花，手上常有一缕芳香	(3)
二、赞美，“张口之间，举手之劳”	(4)
三、赞美，满足和渴望	(6)
四、想说“赞美”不容易	(13) ✓
五、一句好话三冬暖	(15) ✓
第二章 赞美的一般艺术	(19)
一、一拍即合赞美开路	(19)
二、力气使在节骨眼上	(22)
三、退一步海阔天空	(25) ✓
四、明察秋毫，意义重大	(28)
五、出奇制胜，死马腾空	(30)
六、向前一厘米就是深渊	(32)
七、一点新意，一片天空	(34)

八、肥人不说瘦话	(37)
第三章 赞美下属也要讲艺术	(40)
一、领导的赞美是“金口玉言”	(40)
二、以实夸实，措辞适当	(42)
三、放下架子，真诚恳切	(45)
四、关心体贴下属	(47)
五、给下属以阳光	(52)
六、全面分析，扬长避短	(54)
第四章 赞美领导技巧最重要	(58)
一、不卑不亢，见到皇帝不低头	(58)
二、摸清底细，知长知短	(60)
三、恭敬不如从命	(63)
四、天上落下馅饼也要起得早	(65)
五、有心之人处处有赞美	(70)
六、工作第一，大局为重	(73)
七、人到一百，五颜六色	(75)
第五章 同事相处，阳光互撒	(78)
一、同事的赞美是“润滑剂”	(79)
二、一颗平常心，待人贵以诚	(82)
三、避开焦点，太阳和月亮是亲家	(86)
四、抓住“大”辫子	(88)
五、打成一家，锦上添花	(90)

六、理解，默契的暖流	(94)
第六章 赞美客户，手段第一	(99)
一、奇效“催化剂”	(99)
二、创造“上帝”	(102)
三、见机行事，快刀斩乱麻	(106)
四、妙用“高帽子”	(109)
五、以奇取胜，让人“芳心”大动	(111)
六、不妨做她肚里的蛔虫	(114)
第七章 要会赞美先从口才起步	(119)
一、老板的口才，口才的老板	(120)
二、员工口才，不是奴才口才	(124)
第八章 倾听其实也是一种赞美	(128)
一、不会倾听的人不会赞美	(128)
二、兼听则明，偏听则暗	(133)
三、“敬请指教，不吝赐教”	(136)
四、一切都是为了您	(138)
五、人走茶凉	(139)
六、王婆卖瓜	(140)
七、心知自然明，赞美本天成	(141)
八、好好听着，如和风拂面	(153)
九、官大一级压死人，不敢不听	(157)
十、同事之间，倾听不只是尊重	(160)

第九章 说“不”是赞美的孪生兄弟	(163)
一、说“不”和赞美皆为双赢	(164)
二、要想“不”字说出口，酝酿在心头	(167)
三、别把领导当皇帝	(170)
四、怎样对部下说“不”	(175)
五、同事间说“不”，阳光依然灿烂	(178)
第十章 精通说话之道是赞美的前提	(182)
一、巧用幽默，皆大欢喜	(182)
二、对方为何被你的言语炮弹击倒？	(186)
三、说话切忌“一根肠子通屁眼”	(190)
四、打人打脸，说话到点	(194)
第十一章 “激励”是一支强心剂	(200)
一、找准切入点，黄蜂敢把大象欺	(201)
二、因势利导激发潜能	(203)
三、激励的黄金原则	(213)
第十二章 批评也是一种赞美	(217)
一、忠言逆耳利于行	(217)
二、点到为止，死海复生	(221)
三、恰到好处，妙处生花	(223)
四、刺话难听，人言可畏	(228)
五、用事实来说话，蛮汉也得三低头	(231)
第十三章 赞美从洞察人心起步	(236)

一、眼睛是心灵的窗户·····	(236)
二、学会“看相”，人面桃花相映红·····	(239)
三、语言是心灵的外衣·····	(243)
四、身体语言是心灵的信号弹·····	(247)
五、换一个角度，把自己倒吊起来·····	(251)

下篇 如何获得他人的赞美

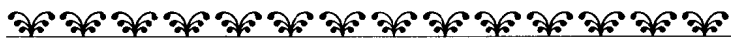
第十四章 获取他人赞美必备的条件·····	(259)
一、心理整合，有效控制情绪·····	(259)
二、会听，不仅是赞美他人的表现还是获得赞美的前提 ·····	(262)
三、从来没有人会踢一只死狗·····	(265)
四、把别人的偏见扔到楼下去·····	(268)
五、把别人的心底踏平·····	(273)
第十五章 获得上司的赞美并不难·····	(277)
一、光说不做非君子·····	(277)
二、热情加油站·····	(281)
三、以“烧冷灶”为起点·····	(284)
四、树大招风，枪打出头鸟·····	(288)
五、努力做上司的助手·····	(292)
第十六章 怎样让下属赞美自己·····	(296)

办公室 A 级赞美艺术

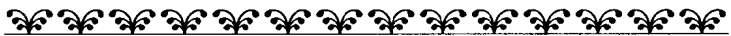
- 一、严于律己从自己做起…………… (296)
- 二、用人不疑，疑人不用…………… (300)
- 三、放下你的“独立宣言”…………… (303)
- 四、和下属打成一家…………… (306)
- 五、诚恳是永不失败的投资…………… (310)
- 第十七章 如何获得同事的赞美…………… (314)**
 - 一、将军额上能跑马…………… (314)
 - 二、永远增值的无本投资…………… (317)
 - 三、与人方便，与己方便…………… (321)
 - 四、出头的椽子先烂…………… (324)
 - 五、长舌婆，要不得…………… (328)
- 第十八章 如何让竞争对手对你说 OK…………… (332)**
 - 一、对手是你 500 年前的朋友…………… (333)
 - 二、以敬代竞，信任原则…………… (335)
 - 三、求同存异，化敌为友…………… (337)
- 第十九章 哪种人不会得到他人的赞美…………… (343)**
 - 一、以为自己就是太阳的人…………… (344)
 - 二、喜欢住空中楼阁的人…………… (349)
 - 三、见奶便吮的人…………… (353)
 - 四、总以为自己是蛤蟆的人…………… (356)
 - 五、一天二十四小时住娘肚子的人…………… (360)
- 第二十章 如何识别虚假的赞美…………… (363)**

目 录

- 一、虚假的赞美就像是魔鬼打哈欠····· (364)
- 二、从对方眼神里寻找春夏秋冬····· (368)
- 三、根据对方的语言识别乌鬼王八····· (370)
- 四、根据对方的行为察看子丑寅卯····· (373)
- 五、根据对方的动机知其心底鬼胎····· (375)



上篇 如何赞美他人





第一章 赞美他人的缘由

一、给人玫瑰花，手上常有一缕芳香

{ 生活中我们需要赞美别人，真诚的赞美，于人于己都是一缕玫瑰的芳香。对于别人来说，他的过人之处，由于你的赞美而变得更加光彩；对于自己来说，你已经被他人的优点和长处所吸引。}

{ 19世纪时期，奥地利维也纳上流社会的美女流行一种遮颜的篷帽，这使人们难以区分老年妇女和中青年妇女，在一些宴会上常常出现尴尬的局面。在一次晚宴上，主持人想出了一个妙招，他对女士们说：“为了照顾中老年女士，请年轻的女士们脱下你们的帽子。”主持人刚说完，灯光下已经露出许多俊俏的脸。这个主持人非常高明，他非常准确地把握住了“爱美之心，人皆有之”这条真理。中老年女士不愿脱帽，是因为怯于她们的色老颜衰被人看到，所以让她们脱帽即有伤大雅，而年轻女士风华正茂，应该极力追求美的逸现。既然你们都爱美，那么就让你们去美吧！主持人用隐晦的方式满足了在场两个群落的爱美之心。

美国心理学家威廉·詹姆斯说：“人类本性上最深的企图之一是期望得到称赞。”渴望赞美是深藏于人们心中的一种基本需要。

人人都有闪光的地方，或许没有被发现，或许羞于启齿。中国人的骨子里头多多少少地遗留着儒家的谦恭之气，道家的不争之德。像维也纳的青年女士们把美罩在面纱帽中一样自我陶醉，孤芳自赏，其实心里总是希望别人合理地把自己的“美”“揭发”，让风采普照周围。但是却无形中慑于世俗的礼节，囿于当下的风雅。

但不管怎样，在灯光下，当维也纳年轻女士在为自身的美的解放心中暗喜时，老年的女士们也将自己的老丑罩在纱巾中；主持人为自己的成功感到骄傲时，我们可以想知：这赞美给整个环境带来了多少的喜悦！

赞美的重要之处就在于我们都会从中得到一缕玫瑰的香味。如果你是像上面说的主持人一样的角色，那么你就满足了别人隐蔽的渴望，或许别人的喜悦会使你获得一点欣慰，但你更应该清楚：你塑造了一个成功者的形象于他人心中，已经足够了。

赞美是沟通人类爱美天性的契机。你想通过发掘爱来使自己游刃有余地成功吗？

首先，学会赞美，你成功后会实实在在地叹服于它的巨大威力。}

二、赞美，“张口之间，举手之劳”

〔人生就是一种奇迹。

当我们给予对方更好的人生时——简而言之，也就是我

们增加对方的自信时，就等于我们创造了一个小小的奇迹。把朝气和能量输入对方的体内，使对方精神高昂，也就是我们创造奇迹的时候，只要你由衷地称赞一些人，每天你都能够创造这种奇迹。

与此同时，你会无意中发现，创造这种频繁的奇迹的只不过是几句简单的话语，几个得体的手势。

如果在测验之前对学生说：“这些问题很简单，你们一定会做的。”短短十四个字的褒奖之语，比让学生受到絮絮叨叨的责难所产生的精神压力更能提高成绩。

上大学前，母亲曾告诉他：“你六岁时有位算命先生为你看过相，说你是有福气的人，将来肯定能飞起来的。”他一向是不信算命之类的东西的。他告诉母亲那是迷信，骗你的钱罢了。但是母亲当时用非常殷切的语气说的话，好像把假话都说成真话了。“你一定会飞起来的！”这句话一直在他心中打转转，模拟考试考砸了的时候，他急得吃不下饭，在冥冥之中又想起了母亲的话，“你一定会飞起来的！”后来他以全县文科状元的成绩考入了北京读书，他至今还不太明白母亲的用心，但却悟出：就是母亲的那句赞美之辞让他走远的。这是我一个同事的故事。

真的，事情就是这样听起来似乎有点玄妙在赞美别人之时，我们或许根本想不到一句数秒即逝的话会有如此深远的影响。