

The best ways of
praising

最棒的

赞美

艺术

6

种方式

巧妙的赞语能消除隔阂
幽默的赞语可融洽气氛

赞美是金言 赞美是玉语
运用好赞美能改变你的一生



陕西旅游出版社

JINOKJINGLIJICONGSHU
金OK经理级丛书



赞美

艺术

金丽
编著

陕西旅游出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

金 OK 经理级丛书 / 金丽著. — 西安: 陕西旅游出版社,
2000.12

ISBN 7-5418-1660-4

I. 金… II. 金… III. 企业管理—经验
IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 80085 号

责任编辑: 郭联耀

封面设计: 刘 晖

版式设计: 刘 保

责任监制: 刘青海

责任校对: 谭 青

金 OK 经理级丛书

赞美艺术

金丽 编著

陕西旅游出版社出版发行

(西安市长安北路 32 号 邮政编码: 710061)

新华书店经销 北京隆昌伟业印刷有限公司印刷

850×1168 毫米 32 开本 12 印张 200 千字

2001 年 1 月第 1 版 2003 年 1 月第 2 次印刷

印数: 10001-12000 册

ISBN 7-5418-1660-4/G·421

(全套四册) 总定价: 91.20 元

序 言

赞美，即为称赞。是用言语表达对人或事物的优点和喜爱之意。

赞美是人人都有，人人都会的一种潜能，问题在于你是否会运用，是否会适时适地的，给人带来好的心情及美的享受。否则，牵强的赞美，拗口的赞语，不仅会使你陷入尴尬的境地，而且会使你所要做的事情事倍功半，给人以“溜须拍马”之嫌。

本书就“赞美”的概念、心理、种类、方式等进行了全新的剖析，新颖、独特地提出了“赞美的公式”，其间语言浅显、实例丰富，一扫“理论书籍”语言之晦涩，道理之深奥的弊病。

本书能教会你妙语连珠，幽默含蓄，别致风趣。即使你是位不善言谈，见人面赤，口齿“笨拙”之人，本书也能教会你“将稻草说成金条”。

编 者



目 录

第一章 学会赞美

第一节 赞美	(1)
一 赞美的概念	(2)
二 赞美的心理	(2)
三 赞美的种类及其特点	(3)
第二节 赞美的环境氛围	(5)
一 赞美的准备	(5)
二 赞美的地点	(10)
三 赞美的氛围	(13)
第三节 赞美的情感	(16)
一 以爱心去赞美	(16)
二 以感激之情赞美	(18)
三 以期待之心赞美	(21)
四 以热情之心赞美	(23)
五 以由衷之心赞美	(25)

第二章 如何运用赞美

第一节 勇于运用赞美	(29)
------------------	------



一	学会发现别人长处	(30)
二	用谦卑的心去赞美	(31)
三	抓住契机去赞美	(35)
四	不失时机地赞美	(38)
第二节	赞美公式	(40)
一	赞美言语单独型	(40)
二	赞美言语 + 期待 + 激励型公式	(43)
三	责备言语 + 赞美言语型	(47)
四	问 + 对方的回答 + 赞美言语型	(49)
第三节	赞美的身体语言	(51)
一	用眼神、表情去赞美	(51)
二	用动作和手势赞美	(53)
三	用握手或拍肩等方式的接触赞美	(54)
第四节	赞美方式	(55)
一	用留言、电话、书信等方式赞美	(55)
二	透过第三者赞美	(59)
第五节	赞美的内容	(61)
一	小事也具体地赞美	(61)
二	不只对成果,对其努力也赞美	(65)
三	在赞美的话中反映评价	(67)
四	赞美家庭、子女、兴趣	(70)
第六节	赞美原则	(82)
一	赞美要有根据	(82)
二	赞美应有度	(85)



三 赞美要有新意	(87)
四 赞美要不断发展	(91)
五 赞美要全方位考虑	(94)
六 赞美与奉承不同之处	(98)
第七节 赞美之源	(101)
一 了解长处和优点	(102)
二 在备忘录中记录长处	(105)

第三章 赞美技巧

一 因人而异	(108)
二 迁境开脱法	(113)
三 求教法	(115)
四 幽默法	(117)
五 含蓄法	(120)
六 不经意法	(122)
七 直观法	(124)
八 间接法	(129)
九 倾听提问法	(133)
十 推测法	(138)
十一 比喻法	(142)
十二 具体事例法	(147)
十三 知其所长	(152)
十四 知其所短	(156)
十五 用公众评价	(159)



十六	引用权威语言	(161)
十七	赞其为人	(167)
十八	赞其处事	(171)
十九	赞其特色	(175)
二十	穿针引线	(179)
二十一	对比法	(182)
二十二	欣赏法	(186)
二十三	投合法	(190)
二十四	退让法	(193)

第四章 赞美的兵法实践

第一节	赞美上司	(196)
一	人格魅力	(196)
二	责任心	(198)
三	贤明大气	(199)
四	信守诺言	(200)
五	决策能力	(202)
六	身份地位	(205)
七	才能成就	(208)
第二节	赞美下属	(211)
一	业绩	(212)
二	敬业精神	(217)
三	进取精神	(220)
四	创新意识	(224)



五 才干	(226)
六 长处	(231)
七 前途	(236)
八 家人	(241)
第三节 赞美同事	(245)
一 发现亮点	(245)
二 诚恳而不虚伪	(248)
三 随和而不固执	(250)
四 自信而不自卑	(253)
五 热情而不冷漠	(256)
六 素质修养	(258)
七 兴趣爱好	(260)
八 才能	(265)
九 团结协作精神	(269)
第四节 赞美朋友	(271)
一 诚实可靠	(271)
二 真诚坦率	(273)
三 通情达理	(274)
四 乐观豁达	(275)
第五节 赞美老人	(276)
一 身体	(277)
二 年龄	(279)
三 经历	(282)
四 兴趣爱好	(285)
五 得意之处	(287)



六 赞美老人的家庭及其成员	(289)
第六节 赞美异性	(293)
一 赞美男人	(293)
二 赞美女人	(315)

第五章 赞美自我

第一节 无意识赞美	(328)
一 反衬法	(329)
二 风趣解答法	(330)
三 直抒胸臆法	(330)
四 剖析对比法	(331)
五 类比法	(331)
第二节 有意识地赞美	(332)
一 诙谐式赞美	(332)
二 反诘式	(333)
三 陈述事实法	(334)
四 化解矛盾法	(334)
五 在领导面前赞美法	(335)

第六章 赞美训练

第一节 注重自身形象	(338)
一 自身形象的表现	(339)
二 自身形象的改进	(343)



三 赞美中的形体语言	(345)
第二节 注重日常观察	(347)
一 了解赞美的对象	(347)
二 随手笔记,建立联络手册	(349)
三 观察别人的情绪	(350)
四 观察场合、环境	(352)
五 日常生活中的观察与学习	(353)
第三节 思维,心智训练	(355)
一 思维方式训练	(355)
二 日常技能训练	(357)
第四节 语智,口语训练	(361)
一 语言表达艺术	(361)
二 语言智能训练	(364)
第五节 情绪心理控制训练	(367)
一 赞美的顾虑	(367)
二 实施赞美的心理及情绪	(368)
三 形成成熟的个性	(371)



第一章 学会赞美

人们会理所当然地教孩子呀呀学语、蹒跚学步，也会不断地学炒股、学 MBA，但没有学赞美艺术一说。

赞美，需要去学吗？其实，赞美是人际关系中至关重要的金钥匙。赞美并非与生俱有的，它是需要不断学习，并学习一些技巧、不断实践的，如同炒股一样。

第一节 赞美

赞美，如同拂面而来的春风，给人极舒服的感觉。

赞美，如同空气般无处不在，无处不需。世界需要赞美，人类需要赞美。



一 赞美的概念

有一种东西人人都想得到，也都有能力大方施舍，却往往吝于交出这样人人垂涎的东西，那就是赞美——它是深藏在每个人内心的渴望。

赞美是对他人长处、优点的认同以及喜爱的心理倾向。不论是口头称颂还是书面的赞扬或者传媒的美誉，只要是赞美之词，都能给人带来好的心情，美的享受。赞美是同批评、反对、厌恶等情绪相对立的一种积极的处世态度和行为，是一个人获得好人缘的有效手段。

二 赞美的心理

有位心理学教授对一群随机抽样的邻居做了一项有趣的实验，这些人都是他偶然认识的人，而且就他所知，都是没什么伟大成就的凡夫俗子，他不知道最近那些邻居都在做些什么，但认定他们做的事没什么重要性。于是他寄了一张内容如下的卡片给每个邻居：

“我知道是恭喜你的时候了，很高兴听到你的喜讯，你应该骄傲才是。”

他一共寄出了十二张贺卡，结果几乎立刻收到十二个人的回音，有的打电话来，有的寄信给他。大家对他得知



他们最近所获的成就与财富，都热切地表达了谢意，很多人表示，他们对他知道自己的成就略感惊讶，却没有一人否认他们有值得道贺之事。

这些人承认的成就包括：找到新差事、做了当地一家俱乐部的警卫、在一场球赛中几乎名列第一、在公司里升了级、成功了一笔买卖等等，牵涉的事情种类很多，但对他们来说，至少都是骄傲的来源，而且应该得到赞许。

我们都应该找出别人的优点和他们做的好事，并加以赞赏。不要言不由衷地巴结，只要大大方方的称赞值得称赞之处就可以了。痛痛快快地赞美别人是这么的容易，对建立友谊又是如此的重要，何必吝于赞美呢？

三 赞美的种类及其特点

赞美，是社交活动中常见的一种言语交际形式。从不同的角色，赞美可以作不同的分类。

从赞美的场合上，可以分为当众赞美和个别赞美。

1. 当众赞美，指面对特定的组织、团体、群体等，对某人或某事的赞美。如表彰会、庆功会、总结大会等。这种形式能充分调动全体人员的积极性，鼓动性强，宣传面广，影响面大，能产生一定的轰动效应，营造热烈、向上的气氛。但它受时间、场所限制，运用不好，容易流于形式和走过场。

2. 个别赞美，指在会下针对个别人谈话中予以表扬



的形式。这种形式使用方便，自如灵活，针对性强，做思想工作比较细致，能解决一些具体问题，效果比较好，时间、地点不受限制。

从赞美的方式上，可以分为直接赞美和间接赞美。

1. 直接赞美，指直接面对好人或好事予以赞美，以告世人皆知，这是一种常用的表扬形式。在一个社会组织内，出现好人好事，单位领导或管理人员及时予以表扬，或者通过大会场合，或者通过某种媒介，表扬先进，带动后进，能形成良好的风气。这种形式直截了当，不拐弯抹角，使人们听到后，得到鼓励和好感。

2. 间接赞美，指通过第三者来赞美某人或某事的形式。使用这种形式，应注意分寸，讲究策略，往往是当面不便直接开口，或者是找不到合适的时机去说，而借用对方传达自己赞美他人的话语。这样，使他人听到后，感到心情舒畅。这种形式，通过对方传达的话，能消除隔阂，增强团结，融洽气氛，创造和维系良好的上下级关系和同事关系。

从赞美的用语上，可以分为直言赞美和反语赞美。

1. 直言赞美，指对他人的爱好、专长、修养等优点，闪光点，给予正面语言加以赞美的形式。这种形式开门见山，直截了当，使用灵活，形式多样，应用范围广泛。

2. 反语赞美，指用反语来赞美某人或某事的形式。这种形式在特定的言语环境和背景下使用，幽默含蓄，别致风趣，比一般的赞美有更好的表达效果。

例如：一位药厂厂长，赞美一位药剂师大胆实验，大



公无私的奉献精神，说：“为了减少药物的副作用，在正式投产前，你长期泡在实验室里，对新药不择手段，抢吃抢喝，多吃多占，在自己身上反复试验，真是拿我这个厂长没有办法。”这种用反语赞美的形式，令人感到新奇巧妙，别有情趣。

第二节 赞美的环境氛围

奉承是泛滥成灾的廉价物，赞美则是需要精心呵护的鲜花。赞美，是一种心灵的交流、碰撞，自然是有所讲究的，需要一定的环境氛围。良好的环境氛围，也就会交流得更顺畅、舒心。

一 赞美的准备

“知己知彼，百战不殆”。这句广为流传的古语，用于赞美之中也不无道理。

赞美是需要有备而来的。有人认为，赞美不就是随口说说的一两句套话吗？诸如“你好漂亮”，“你真聪明”。有些赞美是即兴的，但真正深入人心的赞语是需要有所准备而道出的话语。

1. 赞美的对象

赞美无处不在，无时不有。有人认为赞美是垂手可得



之物，其实，赞美也是需要用心的，恰到好处的赞美，是需要有所准备的。

盛宣怀在拜见陌生的上级时，就非常注意了解对方的有关情况。一次，在李莲英的保荐下，醇王特地在宣武门内太平湖的府邸接见盛宣怀，向他垂询有关电报的事宜。盛宣怀以前没有见过醇王，但与醇王的门客“张师爷”过从甚密，从他那里了解到两个方面的情况：一、醇王跟恭王不同，恭王认为中国要跟西洋学，醇王则不认为中国人比洋人差；二、醇王虽然好武，但自认为书读得不少，颇具文采。盛宣怀了解情况后，就到身为帝师的工部尚书翁同和那里抄了些醇王的诗稿来，念熟了好几首，以备“不时之需”。盛宣怀还从醇王的诗中悟出了一些醇王的心思，毕竟“文如其人”。胸有成竹以后，盛宣怀来谒见醇王。下面是高阳先生写的《胡雪岩全传——灯火楼台》中的一段描述：“那电报到底是怎么回事？”“回王爷的话，电报本身并没有什么了不起，全靠活用，所谓‘运用之妙，存乎一心’，如此而已。”醇王听他能引用岳武穆的话，不免另眼相看，便即问说：“你也读过兵书？”“在王爷面前，怎么敢说读过兵书？不过英法内犯，文宗显皇帝西狩，忧国忧民，竟至于驾崩。那时如果不是王爷神武，力擒三凶，大局真不堪设想了。”盛宣怀略停了一下又说：“那时有血气的人，谁不想洗雪国耻，宣怀也就是在那时候，不自量力，看过一两部兵书。”盛宣怀真是三句不离醇亲王的“本行”，他接着又把电报的作用描绘得神乎其神。醇亲王也感觉飘飘然，后来干脆把督办电报业的事托付给盛