

王牌推销超级说服核心训练

轻松搞定

叶舟博士◎著



吃透人性
战无不胜

一切从

赞美

YI QIE CONG
ZAN MEI KAISHI

开始

赞美是一切人际沟通的开始，俘获人心最有效的方法就是不断地去赞美他，以赞美为首要手段，辅以与人沟通的其它技巧，那么你将无往而不胜。

民主与建设出版社

Y909ECOMGZAMME9KA9S49
王牌推销超级说服核心训练

一切从赞美开始



吃透人性
战无不胜

民主与建设出版社

图书在版编目(CIP)数据

一切从赞美开始/叶舟著. —北京:民主与建设出版社,2003

ISBN 7-80112-542-8

I. 一... II. 叶... III. 说服-通俗读物 IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 106891 号

策 划/李 仁

责任编辑/李保华

封面设计/宋双成

出版发行/民主与建设出版社

电 话/(010)65523123

社 址/北京朝外大街吉祥里 208 号

邮 编/100020

印 刷/河北永清县印刷厂

开 本/880×1230 1/32

印 张/10

字 数/180 千字

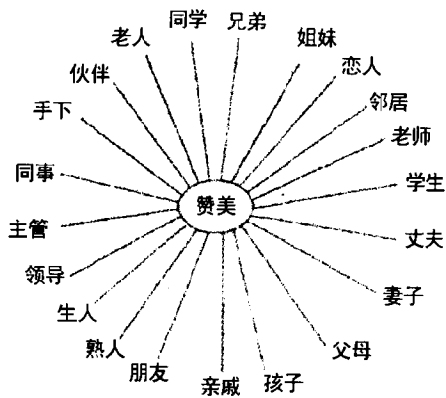
版 次/2003 年 1 月第 1 版 2003 年 4 月第 2 次印刷

书 号/ISBN 7-80112-542-8/G·213

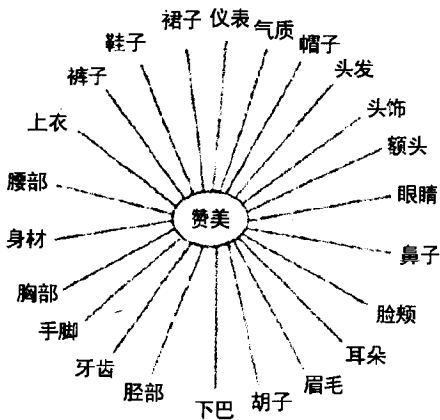
定 价/19.80 元

注:如有印、装质量问题,请与出版社联系。

赞美训练之一



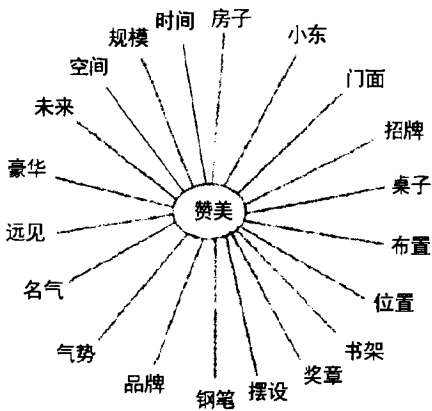
赞美训练之二



赞美训练之三



赞美训练之三



目 录

第一辑 吃透人性

现象 1: 没有人不爱奉承和赞美	3
现象 2: 永远不要指责别人的错误	4
现象 3: 快乐的人总是大方很多	6
现象 4: 人人都追求优越感	7
现象 5: 人是感性左右理性的动物	9
现象 6: 人的行为方式是趋于正面赞美的方向	10
现象 7: 人人都活在梦想和光环之中	12
现象 8: 人人都渴望别人对自己真诚负责	14
现象 9: 人人都希望得到关注、理解和尊重	15
现象 10: 人人都懂得低成本扩张	17
现象 11: 哪里有动机, 哪里就有赞美	19
现象 12: 人人都相信得体的赞美是真实的	20
现象 13: 坦诚产生距离, 对方要你讲真话, 这往往不是他的本意	22
现象 14: 全世界的人都 7 岁, 人是靠玩具控制的	24
现象 15: 人是非常肤浅的、最易受骗的动物	26



现象 16: 我们喜欢那些观点、意见、价值和信仰 看起来都与我们相同的人	27
现象 17: 与己无关时, 没有人喜欢吹捧者; 与己相关时, 没有人不喜欢吹捧者	29
现象 18: 我们经常为对方脸面考虑而不直白表达 要说的意思, 而用赞美来代替	31
现象 19: 人人都渴望浪漫、快乐和幸福	32

第二辑 赞美的本质

定义 1: 通过语言使别人的某种态度、思想及行为表现得 更为强烈而采取的定向的激励方式	37
定义 2: 赞美是一种精神嘉奖	39
定义 3: 赞美是一种润滑剂或者万能胶	40
定义 4: 赞美是相互的抬高, 是一种双赢的策略	42
目的 1: 提出希望工程, 对他人进行肯定, 使对方表现得 正面、慷慨和大度	44
目的 2: 获取快乐、幸福和自由	45
本质 1: 人是受外界信息的刺激而相应变化的动物	47
本质 2: 满足人类无止境的人类虚荣心	49
基石 1: 人的身份永远需要创新	50
基石 2: 互换的利他主义, 绝对的自私。是的, 我要帮助 你, 因为我认为你会反过来助我, 否则, 没门儿	51

基石 3 人是需要不断认可和肯定的社会性动物	53
定律 1: 赞美相对守恒定律	54
定律 2: 赞美普适定律	56
要素 1: 发送——接受者	57
要素 2: 赞美渠道	57
要素 3: 噪音阻隔	58
要素 4: 信息反馈	59
要素 5: 赞美环境	60
形式 1: 自我赞美	61
形式 2: 一对一赞美	62
形式 3: 一对多赞美	63
形式 4: 多对一赞美	64
形式 5: 多对多的赞美	65
语言 1: 有声语言	65
语言 2: 无声语言	67
结果 1: 有效赞美	68
结果 2: 无效赞美	69
结果 3: 一点点奏效的赞美	70
结果 4: 恶化关系	71
结果 5: 使对方语言改变	71
结果 6: 使对方思维改变	72
结果 7: 使对方行为改变	73
类型 1: 善意的赞美	73
类型 2: 恶意的赞美	74
类型 3: 娱乐的赞美	75



类型 4: 礼仪的赞美	76
类型 5: 相求的赞美	77
类型 6: 鲁莽的赞美	78

第三辑 赞美的原则

原则 1: 以赞美为主线, 以让对方乐意为目的, 随时调整谈话方向	83
原则 2: 表达真诚 源于内心	85
原则 3: 自然流畅 合乎情理	86
原则 4: 注意细节 落到实处	87
原则 5: 热情专注 身心合一	89
原则 6: 充满爱心 感恩惜福	90
原则 7: 求新求变 与众不同	92
原则 8: 引申感受 挖掘影响	94
原则 9: 控制火候 强弱适度	95
原则 10: 抓住时机 及时表达	97
原则 11: 源于责任 多尽义务	99
原则 12: 目标明确 学会控制	100
原则 13: 学会欣赏 长于发现	102
原则 14: 双向定位 主次分明	103
原则 15: 简洁明了 提高效率	104

第四辑 赞美的方法

步骤 1: 了解对方, 捕捉优点	109
步骤 2: 组织语言, 学会操作	110
步骤 3: 借火浇油, 表达及时	112
步骤 4: 持续追加, 扩大效果	113
控制 1: 给对方下个积极的定义	114
控制 2: 敏锐洞察出对方的现状	115
控制 3: 嗅出对方的弦外之音	116
控制 4: 控制对方意识	117
控制 5: 控制环境	119
控制 6: 控制对方行为细节	120
分类 1: 直接赞美法	121
分类 2: 间接赞美法	123
分类 3: 情感赞美法	124
分类 4: 理性赞美法	126
分类 5: 时间赞美法	128
分类 6: 空间赞美法	129
形式 1: 一句一句的	132
形式 2: 一段一段的	133
形式 3: 一篇一篇的	133
频率 1: 一次	134
频率 2: 多次	134
频率 3: 终身赞美不停, 鼓励不断	135

第五辑 赞美的技巧

- | | |
|----------------------|-----|
| 技巧 1: 特殊词赞美法 | 139 |
| 技巧 2: 特别关怀赞美法 | 140 |
| 技巧 3: 拍拍肩膀赞美法 | 142 |
| 技巧 4: 榜样确立赞美法 | 143 |
| 技巧 5: 前景描述赞美法 | 145 |
| 技巧 6: 知音描述赞美法 | 147 |
| 技巧 7: 内行同理赞美法 | 148 |
| 技巧 8: 幽默风趣赞美法 | 149 |
| 技巧 9: 俗语俚语赞美法 | 150 |
| 技巧 10: 故意错位赞美法 | 152 |
| 技巧 11: 共演共进赞美法 | 153 |
| 技巧 12: 转弯抹角赞美法 | 155 |
| 技巧 13: 左右逢源赞美法 | 156 |
| 技巧 14: 特别记忆赞美法 | 157 |
| 技巧 15: 反向提醒赞美法 | 159 |
| 技巧 16: 背后美言赞美法 | 160 |
| 技巧 17: 掩盖隐私赞美法 | 161 |
| 技巧 18: 征求意见赞美法 | 163 |
| 技巧 19: 用词朴实赞美法 | 165 |
| 技巧 20: 对比烘托赞美法 | 167 |
| 技巧 21: 大声表达赞美法 | 168 |

技巧 22: 小声神秘赞美法	169
技巧 23: 借用他人赞美法	171
技巧 24: 退一步惊奇赞美法	172
技巧 25: 1 比 4 赞美法	174
技巧 26: 书信赞美法	175
技巧 27: 电话赞美法	177
技巧 28: 贺卡赞美法	178
技巧 29: 无声电讯赞美法	179
技巧 30: 情景触动赞美法	180
技巧 31: 凑巧赞美法	181
技巧 32: 浓情必杀赞美法	183
技巧 33: 点滴提出赞美法	184
技巧 34: 感慨提出赞美法	185
技巧 35: 方言赞美法	187
技巧 36: 故作责备赞美法	188
技巧 37: 影响追加赞美法	190
技巧 38: 借火浇油赞美法	191
技巧 39: 巧借权威赞美法	192
技巧 40: 引经据典赞美法	193
技巧 41: 责任赞美法	194
技巧 42: 诗歌赞美法	195
技巧 43: 音乐赞美法	197
技巧 44: 散文赞美法	198
技巧 45: 祝贺赞美法	199
技巧 46: 问候赞美法	201



技巧 47: 假如赞美法	202
技巧 48: 倾听赞美法	204
技巧 49: 梦想赞美法	205
技巧 50: 借用故事赞美法	207

第六辑 赞美的误区

不要 1: 不要表现得有求于人	211
不要 2: 不要给一个以上的人同样的赞美	212
不要 3: 不要让人感觉你在同情别人	213
不要 4: 不要形褒实贬	214
不要 5: 不要把话说绝	216
不要 6: 不要让赞美和训斥同时进行	217
不要 7: 不要出现赞美后的语言中断	218
不要 8: 位低者不要过度赞美地位高者	219
不要 9: 不要只赞美他显然做的出色的地方, 而要赞美他想要做得更好的地方	220
误区 1: 自私	221
误区 2: 不符合实际、胡夸	223
误区 3: 目中无人	224
误区 4: 过度谦虚	225
误区 5: 封闭守旧	226
误区 6: 人云亦云	227
误区 7: 假充内行	228

误区 8: 泛滥施赞	230
误区 9: 赞美局部而忽略整体	231
误区 10: 一阵风式赞美法	232
误区 11: 莫名其妙赞美法	233
误区 12: 礼仪赞美是不必要的	235

第七辑 养成赞美的习惯

一、改变习惯的原则	239
原则 1: 没有人能改变你, 除非你自己愿意改变	239
原则 2: 每日都要检查、记录和反思	240
原则 3: 对自我的进步要及时肯定	241
原则 4: 闪电般地终止一切负面的言词并将其导向正面	242
原则 5: 得到支持者, 找到鼓励者	243
原则 6: 将目标进行到底, 坚持再坚持	244
二、改变习惯的步骤	245
步骤 1: 利用动态思考多角度发现别人的赞美点	245
步骤 2: 强化新方法	246
步骤 3: 广泛运用新方法	247
步骤 4: 最少坚持一个星期	248
三、用一个好习惯代替一个坏习惯	252
代替 1: 用赞美换下一个啰嗦	252
代替 2: 用赞美换下一个牢骚	252



代替 3: 用赞美换下一个指责	253
代替 4: 用赞美换下一个攻击	253
代替 5: 用赞美换下一个闲聊	254
拓展 1: 开一个赞美银行	254
拓展 2: 不妨来一个赞美节	255
拓展 3: 受到否定时应改进的是不到位的方法	256
拓展 4: 常想赞美带来的好处	256
拓展 5: 每天带着赞美启程	257

第八辑 赞美的强化训练

内容 1: 个人	261
内容 2: 环境	262
内容 3: 产品	262
层面 1: 生理层面	263
层面 2: 心理层面	263
层面 3: 精神层面	264
需求 1: 生理需求	264
需求 2: 安全需求	265
需求 3: 感情需求	265
需求 4: 受人尊敬的需求	266
需求 5: 自我实现需求	266
个人 1: 发型、皮肤、身高	267
个人 2: 脸部	267

个人 3: 衣服	268
个人 4: 气质	268
个人 5: 工作与生活	269
个人 6: 力量	269
环境 1: 门面	270
环境 2: 布置	270
环境 3: 室外	271
环境 4: 新闻 趣味	272
细节 1: 动作	272
细节 2: 走路	273
细节 3: 笑容	274
细节 4: 感觉	275
细节 5: 穿着	276
细节 6: 神情	277
细节 7: 摆设	278
对象 1: 孩子	280
对象 2: 朋友	281
对象 3: 父母	281
对象 4: 邻居	282
对象 5: 同事	282
对象 6: 领导	283
对象 7: 下级	283
对象 8: 合作者	284
对象 9: 女友	284
对象 10: 男友	285



一切从赞美开始

特例 1: 丑陋的人	286
特例 2: 惨败的人	286
特例 3: 富有的人	287
特例 4: 孤独的人	287
特例 5: 拒绝的人	288
特例 6: 雄心勃勃的人	288
特例 7: 谦虚的人	289
特例 8: 穷苦的人	289
特例 9: 自卑的人	290
特例 10: 夸夸其谈的人	290
特例 11: 好色的人	291
资本 1: 性格资本	291
资本 2: 学历资本	296
资本 3: 技能资本	296
资本 4: 经验经历资本	297
自我 1: 失落	298
自我 2: 误解	298
自我 3: 进步	299
自我 4: 成功	299
后 记	300