



■ 石晓娜 编著



这样赞美

■ ■ ■
俗话说：好话不怕多。有些话天天可以对任何人说，一天可以说几十遍，对方非但不烦还很爱听，这就是赞美。

恰到好处

THE MOST EFFICIENT WAY TO PRAISE

THE MOST EFFICIENT WAY TO PRAISE

▼ 赞美是一种现代社会谋生的技巧，它能打破人脉的僵局，制造出新的人际局面，让你左右逢源。
▼ 人性中最强烈的欲望是成为举足轻重的人，人性中最根深蒂固的本性是想得到赞赏。慷慨地赞美他人吧，因为赞美，让我们发现了生活中更值得我们感激的东西；因为赞美，让我们感觉生活中的快乐无处不在。



中国市场出版社
China Market Press

■ 石晓娜
编著



这样赞美

■ 俗话说：好话不怕多。有些话天天可以对任何人说，一天可以说几十遍，对方非但不烦还很爱听，这就是赞美。

恰到好处

THE MOST EFFICIENT
THE MOST EFFICIENT WAY TO PRAISE

▼ 赞美是一种现代社会谋生的技巧，它能打破人脉的僵局，制造出新的人际局面，让你左右逢源。
▼ 人性中最强烈的欲望是成为举足轻重的人，人性中最根深蒂固的本性是想得到赞赏。慷慨地赞美他人吧，因为赞美，让我们发现了生活中更值得我们感激的东西；因为赞美，让我们感觉生活中的快乐无处不在。



中国市场出版社
China Market Press

图书在版编目 (CIP) 数据

这样赞美 恰到好处/石晓娜编著. —北京: 中国市场出版社, 2006. 5

ISBN 7-5092-0032-6

I. 这... II. 石... III. 人间关系-通俗读物
IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 038402 号

书 名: 这样赞美 恰到好处

编 著: 石晓娜

责任编辑: 宋 涛

出版发行: 中国市场出版社

地 址: 北京市西城区月坛北小街 2 号院 3 号楼 (100837)

电 话: 编辑部 (010) 68034118 读者服务部 (010) 68022950

发行部 (010) 68021338 68020340 68053489

68024335 68033577 68033539

经 销: 新华书店

印 刷: 北京星月印刷厂

规 格: 960 × 640 毫米 1/16 印张 15.75 220 千字

版 本: 2006 年 9 月第 1 版

印 次: 2006 年 9 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-5092-0032-6/C·2

定 价: 25.00 元



前 言

俗话说：好话不怕多。有些话天天可以对任何人说，一天可以说很多遍，对方非但不烦还很爱听，这就是赞美。赞美是我们随时随地能献给别人的的一件最好的礼物，是一种博取好感和维系好感最有效的方法，是人际交往的润滑剂，是情感沟通的需要，也是自我完善的需要。

赞美别人既是一种生活智慧，也是一种心理技巧。生活中人人都需要赞美，人人都乐意听到别人的赞美。有效的赞美可使人获得充足的心理营养。从心理学角度来说，有效的赞美能给人带来愉悦和自信；能抚平人心灵的创伤；能满足人被尊重的需要，能使人真实地认识自我；能成为人学习、生活和工作的最佳动力。从社会心理学角度来说，赞美也是一种有效的交往技巧，能有效地缩短人与人之间的人际心理距离。

美国心理学家威廉·詹姆斯指出：渴望被人赞美是人最基本的天性。既然渴望赞美是人的一种天性，那我们在生活中就应学习和掌握好这一生活智慧。在现实生活中，由于有相当多的人不习惯赞美别人，不善于赞美别人或得不到他人的赞美，从而使生活缺乏许多愉快的情绪体验。从内心来说，我们也都渴望得到别人的赞美。要得到别人的赞美，首先要学会赞美别人。犹太人有一句谚语：唯有赞美别人的人，才是真正值得赞美的人，也才能够得到别人的赞美。

在我们的现实生活中，赞美的价值是时时体现的，情人间的赞美，让爱情更加滋润；亲人间的赞美，让家庭更加和睦；同事间的赞美，让关系更加融洽；朋友间的赞美，让友谊更加深厚。有心理学家通过实验证明，连农夫在牧场上赞美一头母牛，都能使它产出更多、更好的牛奶来。

下面这个故事，充分说明了赞美的价值。

有甲乙两个猎人，各猎得两只野兔回到家中。



猎人甲的妻子看到丈夫回来，冷冰冰地对他说：“只打到两只吗？”猎人甲心中很不高兴。“你以为很容易打到吗？”他心里如此埋怨着。第二天他故意空手回来，好让妻子知道打猎不是像她想象的那么容易。

猎人乙所遇到的情况恰恰相反，他的妻子看见他带回来两只野兔，欢天喜地地对他说：“亲爱的，你真了不起，竟然猎回来两只野兔！”猎人乙听了心中暗喜。“两只算得了什么？”他高兴而又带点自傲地回答了他的女人。第二天他竟打回了四只野兔！

赞美别人也要讲究技巧。大文豪巴尔扎克说：“第一个形容女人为花的人，是聪明人；第二个这样形容的人，就一般了；第三个再将女人比喻为花的人，纯粹就是笨蛋。”

丰特奈尔是位著名的科学家和文学家，97岁时还思维敏捷。一日，他在社交场合遇到了一位年轻貌美的女子。他对那位女子说了很多赞美的话，片刻之后，他再次经过那位女子面前时却没看她一眼。于是那女子对丰特奈尔说：“我该怎么看待你的殷勤呢？你连一眼也没看我。”丰特奈尔不慌不忙地回答：“我若看你一眼只怕就走不过去了。”

无论是谁，对待赞美之辞都会欣然接受的。让别人开心，而我们并不因此受损，何乐而不为呢？如果你照这一准则办事，你会很少遇到麻烦。如果你对此信守不渝，它会给你带来无数的朋友，会让你时时感到幸福和快乐。

敞开胸怀去赞美别人吧，赞美亲人的成长，赞美朋友的进步，赞美上司的英明，赞美下属的干练，赞美同事的成就，赞美客户的为人，赞美商家的精明，赞美女人的美丽，赞美男人的风度，赞美世界上一切美好的事物。因为赞美，让我们发现了生活中有更多值得我们感激的东西，也帮助我们发现了生活中大大小小的快乐。同时，赞美别人也使得我们能以宽容的心态去面对生活中的一切。

编者

2006年8月



目 录

第一章 赞美是送给别人最好的礼物

每个人都渴望被别人赞美，这是人的天性。在我们的现实生活中，赞美的价值是时时体现的，情人间的赞美，让爱情更加滋润；亲人间的赞美，让家庭更加和睦；同事间的赞美，让关系更加融洽；朋友间的赞美，让友谊更加深厚……总之，赞美是送给别人最好的礼物。

人人都需要赞美 如同人人都需要吃饭一样 /2

赞美能赋予人积极向上的力量 /4

赞美别人 让自己和别人都成功 /6

把肯定和敬仰献给别人 要做到这一点并不容易 /9

坦然地欣赏别人的优点 才能真正学会赞美别人 /11

赞美是一种给予 需要赞美者有宽广的胸怀 /14

赞美是一把万能钥匙 用处多多 /17

只有具备好的口才 才能充分发挥赞美的效力 /20

赞美不仅要符合眼前的实际 而且要经得起时间的考验 /23

赞美别人会使你从中领悟到人生的深蕴 /26



肯定别人的时候 也是在展示自己的才华 /29

接受别人的赞美也需要有好的口才 /31

第二章 赞美别人的方法和技巧

无论做什么事，都需要技巧，赞美别人也不例外。在赞美别人时，或从小事赞起，或借别人之口，或用身体语言……总之，只要别人爱听，让别人听着高兴，就是最有效的赞美方法和技巧。在赞美别人时，还要注意某些细节，比如，赞美不要过火，否则就成了“拍马”；对于对方忌讳的方面不要赞美，否则就会适得其反等。

抓住人的心理 赞到人的心里 /36

真诚的赞美最容易被别人接受 /38

只有驾驭好角色关系 你才能如鱼得水 /41

了解对方的弱点 做到“对症下药” /43

善于变换角度 赞别人所未赞 /46

耐心地倾听会让对方觉得你很尊重他 /48

与其赞美他人的相貌 不如称赞其才华 /50

称赞对方引以为豪的地方 /52

和风细雨地指出别人的缺点和错误 /54

用赞美代替批评会收到更好的效果 /57

给对方一个总结性的良好评价 /61

借他人之口赞美一个人会起到更好的效果 /63

注意观察发现 随时捕获赞美的机会 /65

赞美他人的兴趣 借此拉近彼此的距离 /67

不要等别人干了大事之后才去赞美他 /69

真正聪明的人善于从小事上赞美别人 /71

记住别人的名字也是一种赞美 /74

关注他人的变化 迅速作出表扬或赞美 /77



俏皮的称赞方式使人显得幽默、年轻且充满活力 /79

在赞美别人时要学会使用赞美词 /81

使用身体语言让你的赞美更具感染力 /84

人们渴望得到的是赞美 而不是恭维 /87

赞美他人时切忌陈词滥调 /89

赞美他人时一定要慎言 不该说的就不要说 /91

赞美别人时千万不要冲撞别人的忌讳 /93

第三章 在工作中，这样赞美恰到好处

无论是上司还是下属，无论是同事还是客户，都渴望被别人赞美。作为下属来说，通过赞美上司，可以与上司融洽相处。一份调查表明：领导的赞扬是下属最需要的奖赏。所以，作为领导来说，应当把对下属的赞美之辞经常挂在嘴边。同事是我们工作上的伙伴，客户是我们生意上的伙伴。在适当的时候，经常赞美同事和客户，我们就能更有效地开展工作，提高工作业绩。

赞美上司要“因地制宜”、“相时而动” /96

一个人说好不算好 大家说好才是真的好 /98

称赞失意的领导无疑是雪中送炭 /100

服从是对领导最好的赞美 但绝不能逆来顺受 /102

坦然面对上司 称赞也要不卑不亢 /104

把赞扬转化为下属工作的精神动力 /106

赞美下属放下“架子”才能取得成效 /109

有事实根据的赞美才能使大家心服口服 /111

实际行动才是最珍贵的赞扬和肯定 /114

当众称赞一位下属必须兼顾他人的感受 /116

摆脱偏见的束缚 公正对待每个下属 /119

对于下属取得的成绩要给予及时的肯定与赞美 /122



- 对同事的诚恳之处进行赞美 /124
- 用赞美的话语平静同事的情绪 /126
- 赞美客户时要找准其穴位 /128
- 赞美你的客户 让客户为你着迷 /130
- 通过赞美打消客户心中的疑虑 /132
- 借助他人之口赞美客户 /134

第四章 在生活中，这样赞美恰到好处

在生活中，配偶、老人和孩子是我们身边最重要的人，但我们往往忽视了赞美他们。赞美他们吧，赞美自己的配偶，可以使婚姻保持鲜活；赞美老人，可以使老人的晚年生活过得快乐；赞美孩子，可以使孩子进步。把赞美送给他们，他们收获快乐，我们收获幸福。

- 夫妻之间要互相欣赏 互相赞美 /138
- 好女人是一所学校 赞美是培养成功男人的法宝 /142
- 给老人一些赞扬和鼓励对我们来说是义不容辞的 /145
- 赞美老人的经历 因为他们的过去就是一本书记 /147
- 人老都不服老 要学会赞美老人的身体 /149
- 赞美老人的家庭及其成员 /151
- 赞美和尊重老人的兴趣爱好 /153
- 赞美老人的得意之处 让他得意起来 /155
- 使用“降岁法”赞美老人显得很年轻 /157
- 把握年轻人的心理 激发他们非凡的创造力 /159
- 爱父母就要赞美他们 /162
- 子女对父母的赞语要随着年龄的改变而改变 /164
- 经常称赞公婆 让他们觉得媳妇也是自己的亲人 /167
- 耐心地赞美孩子会让他出类拔萃 /169
- 在比较中赞美孩子可以使孩子做得更好 /171



哪怕一点点的进步也要进行赞美 /173

主动和孩子沟通 在沟通中进行赞美 /175

第五章 在交际中，这样赞美恰到好处

在交际中，我们要与各种各样的人打交道，尤其少不了与异性打交道。赞美异性是与异性交往的最有效、最实用的方法。赞美男人要间接，要赞美他的风度，赞美他的事业等；赞美女人要直接，要赞美她的美丽，赞美她的内在品质等。还要赞美朋友，这样能更有效地收获朋友的友谊，赞美也能使陌生人变为朋友。

赞美男人要间接 赞美女人要直接 /180

借他人之口赞美异性效果会更好 /182

作为一个男人 不要吝惜于赞美女人 /184

恋爱中的女人 越赞越美 /187

女人最需要的是男人的赞美和尊重 /190

身为女人 更应该懂得去赞美女人 /193

用欣赏的心态去赞美男人赚钱的能力 /196

赞美男人的风度 让他觉得自己很有男人味 /199

赞美男人的学识和职业 他会很舒服 /201

赞美怀才不遇者 让他更快乐地工作和生活 /204

赞美自负的男人要有绝对的说服力、震撼力 /207

赞美是送给朋友最好的礼物 /209

赞美朋友的诚实坦率会得到更多的友谊 /211

让你的朋友表现得比你更优越 /213

赞美萍水相逢的人要把握好契机 /215

善于赞美陌生人往往会带来意想不到的惊喜 /217

赞美一个初次见面的人要注重看得见的具体事物 /219

赞美陌生人要学会察言观色 /221



赞美的话应该及时说出来 /224

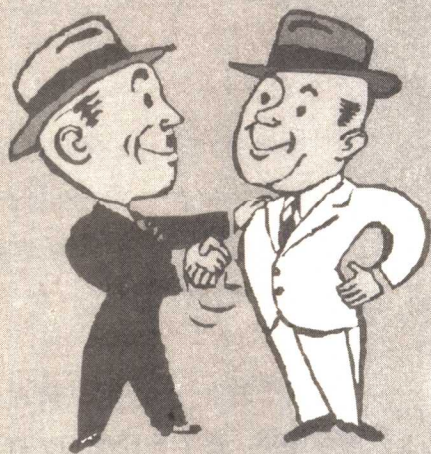
对不同的陌生人要采取不同的赞美方式 /226

用赞美满足对方的心理需求 /229

赞美对方使之心情愉悦时再提出自己的要求 /232

保持适当的距离能营造良好的氛围 /234

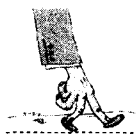
对残疾人来说 尊重和鼓励也是一种赞美 /236



每个人都渴望被别人赞美，这是人的天性。在我们的现实生活中，赞美的价值是时时体现的，情人间的赞美，让爱情更加滋润；亲人间的赞美，让家庭更加和睦；同事间的赞美，让关系更加融洽；朋友间的赞美，让友谊更加深厚……总之，赞美是送给别人最好的礼物。

1

赞美是送给别人最好的礼物



人人都需要赞美 如同人人都需要吃饭一样

被誉为“推销之神”的原一平说：“推销的秘诀在于研究人性，研究人性的关键在于了解人的需求，我发现对赞美的渴望是每个人最持久、最深层的需要。”心理学家威廉·詹姆斯说：“人性中最本质的愿望就是希望得到赞赏。”

有个笑话，说的是从前有个秀才对别人专说赞美恭维的话，被人称为马屁精。那个秀才死后，阎王要割去他的舌头，把他打入十八层地狱。他命小鬼拘来秀才阴魂，对秀才大声斥责：“你为什么专事恭维拍马？我最痛恨的就是这种人。要把你割去舌头，打入地狱！”秀才连忙叩头说：“大王息怒，小的实在出于无奈，世人都爱听奉承话，小的不得不如此。像大王您这样公正廉明，明察秋毫，谁敢在您面前说半句恭维话呢？”阎王听罢得意地说：“对我说恭维话，谅你也不敢！既然如此，那就免去你割舌之刑，留在殿中听候调用。”阎王正是听了秀才对他的赞美之辞，才免去了对秀才阴魂的刑罚。这虽是一则笑话，却说明了一个道理：人人爱听赞美之辞。

生活中，人人需要赞美，需要一种来自别人的肯定。充满真诚的赞美是取得他人信任的推进器。一次，包拯要选一名师爷，经过笔试，包拯挑选了十个很有文才的人。第二个程序是面试，包拯把他们一个接一个叫进去。前面九个一一进去后，包拯指着自己的脸对他们说：“你看我长得怎么样？”为了讨他喜欢，面试者一个个恭维他眼如明星、眉似弯月、面色白里透红，纯粹是清官相貌，气得包拯将他们都赶了出去。第十个应试者进来了，包拯也问相同的问题，那人做了如实回答。包拯故意假装生气。那人又说：“小人深信只有诚实的人才可靠，老爷虽相



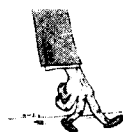
貌丑陋，但心如明镜，忠君爱国，天下人皆知包青天的美名。”这一席话说得包拯心中大喜，那人得到了他的信任与重用。这个应聘者之所以成为十个顶呱呱的才子中的幸运者，是因为他的赞美更加有远见，足见其洞察力不一般——通过对他人真诚的赞美，由缺点到优点，最终得到他人的信任，成为赞美他人的受益者。

在现实生活中，不管是小孩儿还是大人，不管是青年还是老人，不管是平凡的人还是伟大的人，都渴望受人尊重，被人赞扬。每个人都希望自己受到同事、上级、家人的认可和称赞，获得荣誉和赞赏对每个人来说都是件高兴的事。

美国第 16 任总统林肯说：“人人都需要赞美，你我都不例外。”被誉为“推销之神”的原一平说：“推销的秘诀在于研究人性，研究人性的关键在于了解人的需求，我发现对赞美的渴望是每个人最持久、最深层的需要。”心理学家威廉·詹姆斯说：“人性中最本质的愿望就是希望得到赞赏。”赞美对影响他人有着一种神奇的力量。行为专家认为，赞扬是一些行为发生联系的东西，它能促使某种行为重新出现。当大脑接受到赞扬的刺激，大脑皮层形成的兴奋状态调动起各种系统的积极性，潜在的力量能动地变成了现实，行为就会发生改变。在适当的场合真诚地称赞他人，就会激起他人的志气，帮助他人建立起自尊心。一句真诚赞扬的话，有时甚至能改变一个人一生的命运。

现实生活中，每个人都曾得到过别人的赞美，每个人也都赞美过别人。赞美就像润滑剂，可以调节相互间的关系；赞美又像协奏曲，那和谐悦耳的声音让人如痴如醉；赞美犹如和煦的阳光，让人们享受到人间的温情；赞美像奋进的战鼓，给人以鼓舞和激励。人人都喜欢别人的赞美，因为这是一种精神享受，因为尊重和荣誉是人的第二生命。

人人都需要赞美，如同人人都需要吃饭一样。没饭吃，你会产生饮食的饥渴；没有赞美，你会产生精神的失落。赞美属于精神食粮，属于满足。人人需要赞美，如同男人需要关怀、女人需要爱怜一样。有人说，一个人活着就是为了避免惩罚或是为了得到奖赏，赞美就是对别人付出的一种报偿，赞美对人类的行为是一种激励和鼓舞，我们都会为受的礼赞而感到兴奋不已。



赞美能赋予人积极向上的力量

爱迪生若没有得到母亲对其孵鸡蛋行为的肯定和赞许，也许他就不会有那么多的发明和创造；英国作家韦斯特若没有得到老校长的称赞，英国文学史可能就要缺少不朽的一页。

美国著名作家、幽默大师马克·吐温说：“别人对我说一句赞美的话，能当我十日的口粮。”细想起来，这句话不无道理。马克·吐温坦诚地向我们倾吐了人类共同需要的精神食粮——赞美。

卡耐基在《人性的弱点》中，讲了他曾经历的一件事。

一天，他去邮局寄挂号信，年复一年从事着的单调工作的邮局办事员显得很不耐烦，服务质量很差。当她给卡耐基的信件称重时，卡耐基对她称赞道：“真希望我也有你这样的头发。”闻听此言，办事员喜出望外，她惊讶地看着卡耐基，接着脸上泛出微笑，热情周到地为卡耐基服务。

卡耐基的一句赞美，改变了服务员的工作态度，使自己得到了良好的服务。

曾有心理学家作过这样一个实验：他们从一班大学生中挑出一个最平庸自卑、最不招人喜欢的姑娘，特意安排她的同学对她改变看法，对她表示喜爱和赞扬。于是，从这天起，这个姑娘周围充满了赞扬和热心的帮助。有人赞美她，有人说她心灵手巧，有人送她礼物，有人每天与她一起回家……一年以后，奇迹发生了，这个原本默默无闻、自卑感很强的姑娘变得活泼开朗、有说有笑、充满自信，她的学习成绩和仪表风度和以前相比也大有改善，像是换了个人。

赞扬和鼓励确实有这样的魔力，只要你懂得一个人最需要什么。

许多年以前，一个十岁的小男孩儿在工厂里做工。他一直喜欢唱歌，梦想当一个歌星。但他的第一位老师对他的评价却是：“你五音不全，根本不适合唱歌，你的歌声简直就像风在吹百叶窗。”但他的母亲，一位穷苦的农妇却不以为然，她搂着自己的孩子，赞美他说：“孩子，你能唱歌，你一定能把歌唱好。瞧，你现在已经有了很大的进步。”

她节省下每一分钱供儿子上音乐课。这位母亲的鼓励给了孩子无穷的力量，也从此改变了他的一生。这个小男孩儿的名字叫恩瑞哥·卡罗素，后来，他成为那个时代最伟大、最知名的歌剧演唱家。

假若这个小男孩儿童年时没有受到母亲的激励与赞许，而只有那位老师的无情打击，这个世界上也许就失去了一位著名的歌剧演唱家。

用赞扬代替批评，是伟大的心理学家史金纳教学的基本观点。史金纳以动物和人的实验证明：当减少批评，多多夸奖与赞美一个人时，他成功的几率会增加，而他自身的劣势和不足会因受忽视而逐渐萎缩。

我们不应当因为私心或不感兴趣，就对他人的行为采取贬低或批评的态度。

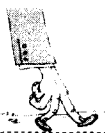
爱迪生若没有得到母亲对其孵鸡蛋行为的肯定和赞许，也许他就不会有那么多的发明和创造；英国作家韦斯特若没有得到老校长的称赞，英国文学史可能就要缺少不朽的一页。

正是那一声声微不足道的赞美，给了那些需要动力的人无穷的力量，给了那些身处逆境的人奋斗的信心。

著名心理学家杰丝·雷耳评论说：“赞美对温暖人类的灵魂而言，就像阳光一样，没有它，我们就无法成长开花。”

既然如此，就不要吝啬我们的那份阳光，应该让它普照周围的每一个人。





赞美别人 让自己和别人都成功

北方电器公司的总经理如是说：“我一直是一位技术至上信奉者，并且为自己的技术力量深感自信，直到有一天我发现我的朋友越来越少时，我终于悟出了一个道理：一个人的自尊如果受到伤害，那么他只有万不得已才买你的商品，并且在心里盼着你倒霉，我就是这样才学会尊重别人和赞美别人的。”

美国《财富》杂志是举世知名的名刊，该刊下的名人研究会对美国 500 位年薪在 50 万美元以上的企业高级管理人员和 300 名政界人士进行调查，其中 93.7% 的人认为人际关系顺畅是事业成功的最关键因素，而这之中最核心的课程是学会赞美人。

如果您学会了赞美别人，您就拥有了开启成功之门的钥匙。美国第 40 任总统里根出生于美国的平民家庭，20 世纪 60 年代中期开始弃影从政，1980 年当选为美国总统，被认为是美国历史上最杰出的总统之一。里根在 78 岁生日时对记者说：“在我 14 岁的时候我的母亲对我说，既别忘了发现别人的长处，也别忘了多说别人的好话。从此以后，我牢记这句话，甚至在梦里也不忘赞美别人。可以说是我的母亲塑造了我的一生。”里根总统的话再次证明了一点：学会赞美他人是你成功的阶梯。

日本著名佛学家、学者、社会活动家池田大作说过：赞美他人，这是一种看到别人优点的学问。JR 人才调查中心的一份调查报告显示：中国 100 位头脑出众、业务过硬的人士中，就有 67 位因人际关系不畅通而在事业中严重受挫，难以获得成功。他们的心理障碍是：难以启齿赞美别人。上海方便运输公司的总裁这样说：“上海是中国第一大城市，运输业竞争极为激烈，光有实力是根本不行的。中国有句古话叫做‘人