

MAKE OTHERS
PRAISE YOURSELF

怎样让别人 赞美自己

赢得赞美是成功的标志，实力的展现

阻碍成功的最关键因素

就是不会出色地表现自己并获取他人的赞美

做人的

维高◎编著

告诉你如何赢得别人赞美

处 事 之 道

中国物资出版社

怎样让别人 赞美自己

维高◎编著

图书在版编目 (CIP) 数据

怎样让别人赞美自己/维高编著. -北京:中国物资出版社,
2005.7

ISBN 7-5047-1495-X

I. 怎… II. 维… III. 人间关系-普及读物 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(98)第 19533 号

责任编辑 涂 晟
责任印制 方鹏远
责任校对 齐 巍

中国物资出版社出版发行

网址:<http://www.clph.cn>

社址:北京市西城区月坛北街 25 号

电话:(010)68589540 邮编:100834

全国新华书店经销

利森达印务有限公司印刷

开本:880×1230mm 1/32 印张:11 字数:280千字

2005年7月第2版 2005年7月第1次印刷

书号:ISBN 7-5047-1495-X/Z·0052

印数:0001—3000册

定价:23.80元

(图书出现印装质量问题,本社负责调换)

写在前面的话

“赞美”这个词，人人都会说，人人都会写，可是，并非人人都知道赞美的重要性，也不是人人都会赞美别人，更不是人人都能获得别人的赞美。

赞美，是一种极其普通的行为，但也许正因如此，所以致使许多人忽视了它无比珍贵的价值。作为人际交往中的一种互动性行为，赞美对于单个的人而言，具有两个方面的含义：一种是赞美别人，另一种是让别人赞美自己。

对于每个人来说，学会赞美别人无疑是重要的，因为这会使你拥有搞好人际关系的润滑剂；然而，假如你仅仅知道如何赞美别人，并认为只要做到这一点就能获得成功的话，那么你就大错特错了。

与学会怎样赞美别人相比，更重要的则是学会怎样让别人赞美自己。

之所以这样说，原因在于：当你学会了怎样让别人赞美自己之后，不仅拥有了搞好人际关系的润滑剂，而且拥有了登上成功之塔的阶梯。可以肯定地说，懂得怎样让别人赞美自己的人，一定会获得成功。

这是因为，只有获得别人赞美的人，才意味着被别人认可，被别人重视，被别人称誉，并意味着他的能力和才华被发现了。在这种情况下，一个人就会因此而获得更多走向成功的机会。

试想，一个深受同事和上司赞美的人，岂能不被升职加薪？一个深受下级赞美的上司，下级岂能不为他尽心尽力地工作、效犬马之劳？一个深受朋友赞美的人，岂能得不到朋友们的帮助？……

由此可见，只有那些懂得怎样让别人赞美自己的人，才是最有前途的人，才是最成功的人。

一个大家熟知的事例是：为什么获得成功、腰缠万贯的是卡耐基，而不是众多捧读卡耐基著作的读者？其中的原因，决不是因为卡耐基懂得怎样赞美别人的缘故，而是因为卡耐基懂得怎样让别人赞美自己——正是因为他获得了成千上万读者的赞美，使自己的著作成为受读者青睐的畅销书，所以他才会赢得滚滚而来的财富。

此外，在很多时候，赞美别人和让别人赞美自己这二者之间并不能划等号——君不见，在你向别人付出了自己的赞美之后，却仍然得不到别人的赞美这类事情常常发生吗？

例如，当你向某位异性表达了赞美之后，却依然无法获得对方的好感；当你向自己的上司表达了赞美之后，却依然不如别人那样受他重视；等等。

因此，要解决人生和事业中的诸多难题，扫平前进道路上的种种障碍，必须首先学会怎样让别人赞美自己，这是一道实实在在的“自助餐”，是真正的自助行为。

那么，怎样才能让别人赞美自己呢？

也许，在你看来，这个问题很难得到满意的答案，但当你读过本书之后，又会发现自己想错了。

《怎样让别人赞美自己》这本书，正是围绕着“怎样让别人赞美自己”这一问题而展开详细论述的。它主要分为以下几个方面的内容：

第一章“为什么要让别人赞美自己”开篇点题，为你说明让别人赞美自己的种种原因和好处。

第二章“获取别人赞美必备的前提条件”。从五个方面阐明了让别人赞美自己所必需的个人条件，这些方面的训练和培养，是获得别人赞美不可缺少的基础条件。如果你不具备这些条件的话，那么“让别人赞美自己”就成了一句空话。

第三章“获取别人赞美”必需的八种技巧。本章中主要论述的是在现实生活中可以操作的具体技能，教给你在实践中获取别人赞美的行动策略。

这些技能,是获取任何人的赞美时都适用的。

第四章“怎样让上司赞美自己”。从本章起开始进入了分论性阶段。本章针对上司的特点加以仔细分析后,为下级获取上司的赞美指明了道路。

第五章“怎样让同事赞美自己”则主要针对人们在工作中所遇到的基本问题展开分析,论述让同事赞美自己的方法。

第六章“怎样让下级赞美自己”。也许有许多上司认为自己不需要下级的赞美,但当你读过本章后,一定会改正自己固有的错误想法、重新确立自己的行为规范。

第七章“怎样让朋友赞美自己”。内容根据人类的心理特点,分析论述了交友之道,为你提供了获得朋友赞美的具体方法。常言道:“多一个朋友多一条路,但只有当你获得朋友的赞美后,才能使这条路变为‘可行之路’”。

第八章“怎样让异性赞美自己”分别从男人和女人的生理特征、心理特征、社会角色特征等方面,阐述了“男人怎样让女人赞美自己”和“女人怎样让男人赞美自己”这两个极为复杂的问题。

第九章“怎样让长辈赞美自己”根据年龄与辈份不同的人之间所存在的差异,讨论了晚辈获得长辈赞美的基本方法。

第十章“家长怎样让孩子赞美自己”为众多家长说明了在子女教育中应该采取的正当方式,告诉家长们在自己的孩子面前应该扮演一个怎样的角色。这些方法可以使家长在教育子女的过程中取得事半功倍的奇特效果。

第十一章“怎样让竞争对手赞美自己”这是一个很少有人注意的问题。在各种竞争日益增加和激烈的情况下,假如你能捷足先登,学会这方面的谋略,则一定会在事业上取得更大的成就。

第十二章“哪种人不会获得别人的赞美”。一个人无法获得别人的赞美可能是因不同的原因而使然,本章中正是针对大多数人容易犯的错误,点明了不被别人赞美的七种人的具体表现与特征。

第十三章“怎样辨别虚假的赞美”旨在借给你一双洞察他人心灵的慧

眼,告诉你辨别他人的赞美是否虚假的方法,从而帮助你避免被他人利用。

懂得怎样让别人赞美自己并真正获得别人的由衷的赞美的人,既是幸福的,也是幸运的;反之,则是不幸的、可悲的。既然如此,我们又有什么理由不去学习怎样让别人赞美自己的方法与技巧呢?!

读了《怎样让别人赞美自己》,你将打开一条通向成功的光明之路!

编者

目 录

写在前面的话	(1)
第一章 为什么要让别人赞美自己	(1)
一、能否让别人赞美自己是人际关系优劣的重要表现	(2)
二、成功未必获得赞美,但得不到赞美一定不成功	(4)
三、获得别人赞美能使失败者变为成功者,也能使成功者 变得更成功	(7)
四、“让别人赞美自己”比“自己去赞美别人”更重要	(9)
五、赞美别人是“助他”行为,让别人赞美自己是“他助”行为, 更是真正的“自助”	(11)
六、“赞美缺乏症”最可怕,也最难医治,但并非无药可治	(13)
第二章 获取别人赞美必备的前提条件	(18)
一、学会突破对方心理是获取别人赞美必备的 前提条件之一	(18)
二、有效施加影响是获取别人赞美必需的 前提条件之二	(39)
三、善于进行人际沟通是获取别人赞美的	

必需的前提条件之三	(55)
四、善于消除他人偏见是获取别人赞美必需的前提条件之四	(75)
五、抛开受害者的意识是获取别人赞美的前提条件之五	(90)
第三章 获取别人赞美必需的八种技巧	(94)
一、心理整合:有效控制情绪法	(95)
二、人际交往的“流体效应”	(102)
三、你该怎样说出口	(106)
四、积极倾听法	(109)
五、劝说:把复杂的事情变简单	(117)
六、给批评者一个空间	(121)
七、非语言交际的神奇魅力	(125)
八、三位一体:鳄鱼脑、马脑、人脑	(129)
第四章 怎样让上司赞美自己	(133)
一、动之以“想”	(133)
二、以实力打开晋升之门	(136)
三、热情比什么都重要	(142)
四、每一次接触,都是一次机会	(145)
五、逆向推动:利用上司的良方	(153)
六、从“烧冷灶”做起	(156)
七、工作之外,该怎样表现	(158)
八、讨厌的上司也会赞美人	(160)
九、国家公务员获取上司赞美的四个要素	(164)

十、企业或公司职员获取上司赞美的三个关键点	(168)
第五章 怎样让同事赞美自己	(172)
一、难以琢磨的第一印象	(172)
二、第一是信任,第二是信任,第三还是信任	(175)
三、协调优于独立	(177)
四、人际关系的“卷入效果”	(179)
五、与同事建立亲密关系的四个诀窍	(182)
六、不要表现得太出色	(185)
第六章 怎样让下级赞美自己	(190)
一、当领导成为艺术	(191)
二、领导者必须遵循的铁律:用人不疑,疑人不用	(195)
三、好一个“人性”了得	(197)
四、被领导者的发难不会难倒优秀的领导者	(199)
五、千万不要胡乱搬弄管理技巧	(202)
六、坦诚引发赞美	(204)
七、把目光放在能力较差的员工身上	(206)
八、“领头雁”如何领头	(208)
第七章 怎样让朋友赞美自己	(211)
一、人人都需要的品质	(212)
二、对冷漠性格的综合治理	(214)
三、水至清则无鱼,人至察则无徒	(216)
四、少说绝话,多留余地	(219)
五、热点问题冷处理	(220)
六、宽慰:连结感情之花的柔软飘带	(222)

七、谁都怕别人揭自己的痛处	(224)
八、拒绝错误,等于赢得赞美	(225)
九、如何获得商界朋友的赞美	(227)
十、如何获得官场朋友的赞美	(230)
第八章 怎样让异性赞美自己	(232)
第一节 男人怎样让女人赞美自己	(233)
一、“标准男人”大写真	(233)
二、与女性交谈的十种诀窍	(236)
三、获取芳心的六大绝技	(239)
四、体贴就是一切	(243)
第二节 女人怎样让男人赞美自己	(246)
一、“好女人”的特质	(246)
二、与男士相处的四大原则	(248)
三、谁才是最佳情人	(251)
四、妻子,是家庭中的太阳	(253)
第九章 怎样让长辈赞美自己	(257)
一、不同的长辈,共同的法则	(259)
二、使自己成为“幸运儿”	(262)
三、成绩好不是让老师赞美自己的惟一法宝	(267)
四、满足老年人的“软件”需求	(268)
五、年轻下属的选择	(270)
第十章 家长怎样让孩子赞美自己	(272)
一、“模范父亲”的三个信条	(273)
二、嘲弄孩子的过失,就是嘲弄自己的无能	(275)

三、敌意,只会引发更多的敌意	(276)
四、孩子提问,一切优先	(279)
五、如何让不听话的孩子听话	(280)
六、发脾气,也需要本领	(282)
七、训斥孩子的十大要则	(285)
八、从惩罚中获得孩子的赞美	(287)
九、最佳父母与最坏父母	(289)
第十一章 怎样让竞争对手赞美自己	(293)
一、谁能理解竞争意识	(295)
二、竞争态度至关重要	(298)
三、以“敬”代“竞”:人敬我一尺,我敬人一丈	(301)
四、利益最大化原则:求同存异,化敌为友	(303)
五、竞而不争,超越竞争	(305)
第十二章 哪种人不会获得别人的赞美	(310)
一、以自我为中心的人	(311)
二、脱离实际的人	(314)
三、具依赖性的人	(316)
四、走入“理应如此”误区的人	(318)
五、自大狂	(320)
六、不能“自我肯定”的人	(323)
七、自我封闭的人	(326)
第十三章 怎样辨别虚假的赞美	(330)
一、辨别虚假的赞美很重要	(330)
二、根据对方的眼神辨别	(333)

※怎样让别人 / 赞美 / 自己※

- 三、根据对方的语言辨别 (334)
- 四、根据对方的行为辨别 (336)
- 五、根据对方的赞美动机辨别 (337)
- 六、既要辨别和警惕虚假的赞美,也要领会别人
 无声的赞美 (338)

第一章 为什么要让别人赞美自己

有人也许认为,自己根本不需要别人的赞美。

“走自己的路,让别人去说吧!”已经有越来越多的人把这句看似有理的话当成自己的座右铭,奉为真理。但是,你可曾仔细想过它对你人生和事业的成功所带来的危害究竟有多大吗?

只顾走自己的路,而对别人如何看待自己漠不关心的人,根本不可能取得成功;即便偶尔取得了小小的成功,也难以将这一成功长期保持下去并谋求更大的成功。原因何在?这不是因为别的,就是因为这种人曲高和寡,很少有自己的同路人,即缺乏事业和人生的伙伴,因而他们总是生活在孤独之中,也从来无法利用别人的力量促成自己的成功。

信奉“走自己的路,让别人去说吧”这一信条的人,不去想方设法与别人达成共识、保持良好关系并进一步获得赞美的人,其生命的价值是无法完全体现出来的。这种人虽然付出了比别人多上好几倍的心血与汗水,但是取得的成绩却极为有限。

这充分说明,每个人若想获得人生和事业的最大成功,就必须想办法让别人由衷地赞美自己。

几乎每一个成功人士,几乎每一个伟大的政治家、每一个腰缠万贯的富豪,都是凭借别人的赞美获得成功的。假如他们缺少这一点,那么就很难想像会取得那样高的成就。

举一个现实的例子。在美国,想参加总统竞选、登上总统宝座的人,如果不知道怎样让大多数选民赞美自己并真正得到他们的赞美,那么竞选结

果对他来说可想而知，一定是失败无疑。

毛泽东之所以能够领导中国人民取得革命的胜利，是因为他得到了人民的赞美和拥护；邓小平之所以能够领导中国取得改革开放和社会主义建设的伟大成就，也是因为他得到了人民的赞美和拥护。如果缺少了别人的赞美和拥护，他们都无法获得成功。

这样的例子还有很多。

由此可见，任何人若想取得事业的成功，都必须先获取他人的赞美和肯定。不仅伟人是这样，一般人也是这样。——在此，我想提醒大家注意一点，伟人们并不是在取得成就之后才获得人们的赞美的，而是首先获得了人们的赞美才取得成就的，他们在取得成就之后，又获得了人们更多的赞美。

先有赞美，然后才能取得成就；取得成就之后，又获得了更多的人所给予的更多赞美；再凭借这些赞美去争取更多的成就……如此循环往复，以至无穷，这就是人生和事业发展的最佳途径。

可以说，无论在东方，还是在西方，学会让别人赞美自己都是一个人取得成功必不可少的条件。

因此，当你在“走自己的路”时，还必须仔细思考这样一个十分重要的问题：

怎样让别人赞美自己？

一、能否让别人赞美自己是人际关系优劣的重要表现

在人与人相处的过程中，每个人都希望得到对方的赞美。假如得不到的话，就表明自己在对方的心目中缺乏地位，因此，他的人际关系便是失败的。

可以说，能否做到让别人赞美自己对于人际关系有着十分重要的影响，同时是人际关系优劣的重要表现。具体而言，这主要体现在下述方面：

第一章 为什么要让别人赞美自己

其一,从总的方面来看,能够做到让别人赞美自己的人,他的身心一定非常健康愉快,而保持这种愉快的身心对一个人的生活和事业都是有利的。

无论是在工作场所,还是在家庭里,也无论是在社交场合,还是在生意场上,你若想做事情得心应手,不被大量的烦恼左右,最好的办法是与他人建立良好的关系。这就需要让别人来赞美你。假如无法得到别人的赞美,那就至少表明对方对你缺乏应有的好感,甚至存有恶感。一旦别人对你有了这种感觉之后,则你们之间就难以相处融洽和有效沟通,这不但会让你陷入苦恼愁闷的境地,而且也不利于你成功地做事。

其二,能够做到让别人赞美自己,就表明你的日常言语和行为得到了别人的肯定,你的才干得到了别人的欣赏和钦佩,而这些恰恰是促使你走向成功的必要条件。

别人只要对你表示出赞美,那么就表明他已经在心理上接纳你了。比如说,你的领导如果对你说出了他对你的赞美,那么他很可能在职位发生空缺时首先会想到提拔你;如果你的同事赞美你,那么当你受到提拔时他们根本不会说你的坏话,给你设置障碍;如果你的女友赞美你,那么表明她感到与你相处的关系很好,你们之间的恋情发展在将来一定会很顺利,当然距离结婚也就不远了。

所有这些例子都表明,如果你能得到别人的赞美,那么你的人缘一定相当不错,你在他人心目中一定占有了一些地位。这就预示着好运即将来临。

下一步,就看你如何进一步发展和利用这种良好的人际关系,借助于别人的赞美实现自己的愿望了。

其三,从另外的方面来看,无法做到让别人赞美自己的人,他的人际关系肯定面临着某种危机。

别人之所以不会赞美你,大致有两种可能性的原因:一是对你缺乏好感,二是对你存有恶感。

如果别人对你缺乏好感,那么说明你在人们心目中的位置是可有可无

的，“有你过年，没你也过节”，人们根本不会对你怀有任何的兴趣和注意。

如此一来，你的前途尽管不会坏到哪里去，但也不会好到哪里去。这是因为，在关键的转折时刻，领导不会想到要提拔你，朋友或同事不会想到要帮助你，碰到重要事情时，谁也不会为你提供展示才能的机会。

如果别人对你存有恶感，那将是十分可怕的。这说明，你的言语和行为一定存在很大的问题，遭人讨厌，令人反感。

因此，大家都会选择避开你、不与你交往的道路，这就会使你陷入孤家寡人的地步。不仅谁都不会帮你，而且人们在有机会害你的时候，必然是“该出手时就出手”，给你沉重打击。

可见，能够做到让别人赞美自己的人，他的人际关系一定是非常好的，而这种好的人际关系既能让他过着舒心的生活，又能帮助他取得事业的成功；无法做到让别人赞美自己的人，他的人际关系一定是非常恶劣的，而这种恶劣的人际关系不仅会让他整天生活在苦恼和愁闷之中，而且还会给他带来无法预料的不良后果。

既然如此，我们当然有必要想方设法学会让别人赞美自己了。

二、成功未必获得赞美，但得不到赞美一定不成功

一般说来，成功人士都会获得别人由衷的赞美。这是我们生活中最普遍、最常见的一种现象。

当然，我们不能因此而否认了这样一个事实：有不少人在成功之后所获得的掌声却稀稀落落，寥寥无几，甚至连一点掌声也得不到。不仅如此，这种人得到的却是别人的谴责与谩骂。

比如，有这样一个“奸商”，他虽然腰缠万贯，拥有几辈子用不完的钱财，可以说是一位非常“成功”的商界巨子，但是，由于他行为不检、脾气暴躁，对人缺乏同情心，因而很多人都在背后戳他的脊梁骨。

象这类现象在生活中也不少见。

因此，就有人根据这一现象得出结论：其实根本用不着通过让别人赞美