

版权专有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

每天一堂口才课 / 墨墨编著. —北京:北京理工大学出版社, 2012.5
ISBN 978-7-5640-5654-4

I. ①每… II. ①墨… III. ①口才学-通俗读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 030433 号

出版发行 / 北京理工大学出版社

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街 5 号

邮 编 / 100081

电 话 / (010)68914775(办公室) 68944990(批销中心) 68911084(读者服务部)

网 址 / <http://www.bitpress.com.cn>

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 / 北京市通州富达印刷厂

开 本 / 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张 / 16

字 数 / 230 千字

版 次 / 2012 年 5 月第 1 版 2012 年 5 月第 1 次印刷

责任校对 / 周瑞红

定 价 / 29.80 元

责任印制 / 边心超

图书出现印装质量问题,本社负责调换

幽默让寒暄充满情趣 / 037

寒暄的6大禁忌 / 039

第三章
Chapter 3

一分钟突破交谈窘境 __ 041

和陌生人“一见如故”的4种开场白 / 042

提问是开启陌生交谈的“百宝匙” / 044

谈话前尽量多了解对方 / 048

抓住对方的兴趣点，投其所好 / 050

谈论对方引以为豪的话题 / 052

寻找共同点，引发对方的“共鸣” / 054

大众性话题是交谈的“催化剂” / 058

把话说到对方心坎里 / 060

突破交谈窘境的其他方法 / 062

II

第四章
Chapter 4

倾听是对别人最好的恭维 __ 065

倾听是赢得对方好感的关键 / 066

倾听的5个层次 / 068

倾听要做到“5心” / 071

高效倾听的10个技巧 / 074

用反馈信号表明你有兴趣 / 076

3招教你听出“话外之音” / 079

倾听中插话的技巧 / 082

倾听的9大禁忌 / 084

啰唆冗长。

第三，礼貌进退。参与别人的谈话之前应首先打声招呼，征得对方的同意后方可加入。相应地，如果他人想加入己方的交谈，则应以握手、点头或微笑表示欢迎。如果别人在个别谈话，不要凑上去旁听。如果确实有事需要与其中某个人说话，也应等到别人说完后再提出要求。

其次，我们来说说交谈语言。语言是交谈的载体，语言运用是否准确恰当，直接影响着交谈效果和交谈能否顺利进行。因此，我们在交谈中尤其要注意语言的使用问题。具体而言，应做到以下几点：

通俗易懂

交谈时使用的语言应当力求通俗易懂，最好是让人一听即懂的明白话。如果交谈时使用的语言过于雕琢，甚至咬文嚼字、矫揉造作，满口的专业术语，则会让人闻之生厌，不知所云。

文明礼貌

尽管日常交谈不像正式发言那样隆重、严肃，但也应该注意用语的文明礼貌。

第一，在交谈过程中，要善于使用一些约定俗成的礼貌用语，如“您”“谢谢”“对不起”等。在交谈即将结束时，应当跟对方礼貌地道别，如“有时间再聊吧”“谢谢您，再见”等。

第二，交谈中应尽量避免使用一些不文雅的语句和说法，比如想要上厕所时，应当文雅地说：“对不起，我去一下洗手间。”

简洁明确

交谈时使用的语言应当力求简单明确，言简意赅地表达自己的观点和看法，切忌喋喋不休、啰唆。交谈时最基本的一点就是要让对方准确无误地领会自己的意思，因此我们在交谈时务必使用明确的语言。这里所说的“明确”主要包含以下两层意思：

第一，说话时发音一定要标准，吐字清晰。交谈时最起码的一点是要让对方听明白自己说的话，否则就根本谈不上交谈。因此，交谈时最好使用普通话，忌用土语方言。

第二，交谈时说的话要含义明确，不能模棱两可，让人产生歧义，

因人而异

所谓因人而异，是指在说话时要根据谈话对象的不同而选择不同的话题。

第一，从本质上说，说话是一种交流与合作，因此在选择话题时，应当多为谈话对象着想，根据对方的性别、年龄、性格、阅历、职业等选择适宜的话题。如果完全不考虑这些因素，交谈就很难引起对方的共鸣，从而难以达到交流与沟通的目的。

第二，由于交谈双方的性别、年龄、阅历、职业等不同，在交谈中经常会发现彼此有不同的兴趣爱好、关注话题等。遇到这种情况，应当本着求同存异的原则，选择双方都感兴趣的话题作为谈话内容，从而使双方在交谈过程中有来有往、彼此呼应。如果选择双方都不感兴趣或仅有一方感兴趣的话题，交谈只能不欢而散。

如果交谈双方在交谈中产生了意见分歧，可以进行适度的辩论。但这种辩论必须是建立在理性基础上的，如果谁也不能说服谁，就应当克制自己的情绪，保留歧见，切忌为了驳倒对方而争得面红耳赤，导致交谈不欢而散。

言从心出，情真意切

唐代大诗人白居易说：“动人心者莫不先乎于情。”意思是说，唯有真诚才能打动人心。言为心声，情真才能意切。很多演讲者之所以亲自写演讲词，就是因为“动人心者莫不先乎于情”。演讲者只有首先打动自己，才有可能打动听众。这是由于每个人都有与众不同的心理特征和行为方式。一次成功演讲的全部魅力，首先在于显示出鲜明的个性，进而强调自己的喜怒哀乐，强调自己独特的观点和感受，而其中最重要的一点就是做到“我就是我”，要有勇气亮出一个真实的“自我”。没有自己独特的个性，说话就没有魅力。

其重要的作用。

第二，传统意会问候型。传统意会型问候是指一些貌似提问实际上只是表示问候的寒暄语，比如“上哪去啊”“吃过饭了吗”等。这类寒暄语虽然表面上是疑问句，但并不表示提问，而是交际双方见面时的一种问候。一般来说，这类寒暄语主要适用于熟识的人之间。

第三，古典问候型。古典问候型是指具有古汉语色彩的问候语，比如“幸会”“久仰”“久违”等。这类寒暄语书面语风格比较浓重，一般只适用于比较庄重的场合，在日常交际中较少使用。

攀认式

攀认式寒暄是指抓住双方的共同点或相似点，并以此为契机进行发挥性问候，以达到拉近双方关系的目的。我们在与陌生人交往时，只要细心观察，就不难发现双方总会有这样或那样的共同点或相似点，比如“同乡”“同龄”“共同的兴趣爱好”“相似的经历”等，这些都是拉近双方关系的契机。比如：“您是上海人，我也算半个上海人。我在上海读了4年书，上海可以说是我的第二故乡。”

夸赞式

夸赞式寒暄是一方赞美另一方，或双方互相赞美的一种寒暄方式。这种寒暄的好处在于，可以融洽和活跃交谈气氛，使一方或双方得到心理满足。比如：“小芳，你这头披肩秀发真美呀！”“是吗？你这头高绾的盘龙髻也很漂亮啊！”短短的两句寒暄语，双方的心理都得到了满足，接下来的交谈自然就顺畅多了。

描述式

描述式寒暄是指针对某种具体的交际场景而发出的寒暄。比如对方正在做什么事、刚刚做完什么事或马上要做什么事，都可以成为寒暄的话题。例如：“哟，最近这么忙啊，刚下班！”“嗯，是啊。你买了这么多菜，今晚要亲自下厨啊！”

言他式

言他式寒暄是指交际双方见面以后，以彼此本身以外的事物作为寒暄话题。例如：“今天听天气预报了吗？预报说今天的温度高达38摄氏

王大娘幽默风趣地夸赞小李的生活过得好，她对小李的“假责备”不仅显得亲热、愉快，而且很自然地拉近了双方之间的关系，同时还成功地塑造了自己和蔼可亲的长辈形象。

在人际交往中，千万不能小看幽默在寒暄中的作用，它能为你的交际加分，使进一步的交流更加流畅。

寒暄的6大禁忌

寒暄是人际交往中双方见面时的问候语和应酬话。鉴于寒暄在交际中的重要作用，寒暄一定要体现出真诚、坦率、热情的特点，切忌虚伪、冷淡和胡乱恭维。除此之外，寒暄时还要注意以下禁忌：

忌千篇一律

与人寒暄应该因人而异、因时而异，切忌千篇一律。在老舍先生的话剧《茶馆》里，有一位清朝遗老松二爷，他无论遇到什么人，都是忙着打千儿（清代男子敬礼，也叫“单腿跪”，先敏捷地掸下袖头，左腿前屈，右腿后蹲，左手扶膝，右手下垂，头与身略前倾，口念“请某某大安”），打一个千儿问一声“您老好！”“太太好！”“少爷好！”僵化的打千儿动作再配上千篇一律的寒暄语，着实令人生厌。

忌刨根问底

一个年轻的小伙子去和一位姑娘约会。这个小伙子很不会说话，见了姑娘只是问：“你有阿姨吗？”“你有姐姐吗？”“你有妹妹吗？”一连串的问题使得姑娘很恼火，不耐烦地说：“你是查户口的啊？我告诉你吧，我还有叔叔、舅舅和外公！”此话一出，令场面十分尴尬。由此可见，寒暄应忌讳问题不断、刨根问底。

忌旁若无人

有两个人在餐厅里约会，一个早到了一会儿，一个晚到了一会儿。

和陌生人“一见如故”的4种开场白

在人际交往中，“一见如故”是很多人追求和向往的理想境界。一个人如果具有跟陌生人“一见如故”的本领，他就能左右逢源，朋友遍天下；反之，如果一个人缺乏跟陌生人打交道的信心和勇气，不善于跟陌生人交谈，他就会在交际中处处受阻，难以赢得朋友。

那么，怎样才能跟陌生人“一见如故”呢？最重要的是说好开场白。下面介绍了几种比较经典的开场白，供大家借鉴和参考：

攀亲认友

在人际交往中，交际对象是陌生人并不可怕，只要事前对陌生人进行一番认真的调查和研究，我们都可以找到或明或暗、或近或远的“亲友”关系。只要我们在见面时及时拉上这层关系，就能迅速消除陌生感，拉近彼此之间的心理距离。

1984年5月，美国前总统里根访问上海复旦大学。当他与一百多名复旦学生初次见面时，是这样跟他们套近乎的：“其实，我和你们学校有着很深的渊源。你们的校长谢希德女士和我的夫人南希，当年都是美国史密斯学院的学生，她们还是亲密的校友呢！照此看来，我和诸位自然都是朋友了！”此话一出，全场顿时响起了雷鸣般的掌声。短短的

同行的经营状况不宜问

在商业竞争日益激烈的今天，任何人都不愿意把自己的经营状况或秘密随意告诉别人，即使在交谈时间到这方面的问题，也只能是自讨没趣。

谈话前尽量多了解对方

在与陌生人正式交往之前，应该尽量对其职业、性格、知识水平、兴趣爱好等有一个全面的了解，这样才能在交往中投其所好，迅速赢得对方的好感和信赖。

美国前总统富兰克林·罗斯福在接见来访者时，不管对方是什么身份，他都能用三言两语迅速赢得对方的好感。其秘诀就在于：罗斯福在接见来访者的前一晚，总会花一定的时间了解来访者的基本情况，尤其是来访者最感兴趣的话题。这样，在交谈中就能有的放矢，深中肯綮。不然，就算有三寸不烂之舌，也只能是“对牛弹琴”了。

一次，罗斯福从非洲回到美国，准备参加1912年的参议员竞选。当时，罗斯福是一位有名的律师，而且又是西奥多·罗斯福的侄子，所以知名度非常高。在一次宴会上，参会的很多宾客都认识罗斯福，但罗斯福却不认识他们。同时，罗斯福看得出，尽管这些人都认识他，然而表情却显得极为冷漠，似乎对他没有任何好感。

罗斯福很快想出了一个接近众人并能同他们搭话的好办法，他对坐在自己身旁的陆思瓦特博士低声说道：“请你把坐在我对面的那些宾客的大致情况告诉我，好吗？”陆思瓦特博士就把每一位宾客的大致情况向罗斯福作了简要说明。

了解了宾客的大致情况后，罗斯福便找借口和他们攀谈起来，经过交谈，罗斯福了解了他们的性格特点和兴趣爱好，知道了他们的职业以

除了上面介绍的几种方法之外，寻找双方共同点的方法还有很多，譬如以共同的生活环境、共同的奋斗目标、共同的生活压力、共同的生活习惯等为切入点，只要认真观察、仔细寻找，共同点是很容易找到的。

大众性话题是交谈的“催化剂”

对大部分人来说，与陌生人交谈最大的困惑就是该与对方谈些什么。由于交谈对象是自己不熟悉的人，而且对方可能来自各个阶层，工作经历、生活经历、教育背景、知识层面等都有很大的不同，要想与对方谈得很“投机”，是有相当的难度的。这时候，选择一些大众性话题是突破交谈窘境的一个好方法，因为这类话题是大部分人都想谈、爱谈，而且又能谈的话题，以这种话题作为交谈内容，交谈双方自然能说个不停。

那么，与陌生人交谈都可以谈论哪些大众性话题呢？

孩子的教育问题

一位心理学家曾经说过：“孩子的教育问题是最好的沟通话题。”要想搭建与陌生人沟通的桥梁，其实并不复杂，像与朋友见面聊天一样聊聊家常，是最佳的沟通途径。在日常生活中，朋友碰在一起时，都喜欢聊聊家庭、工作以及孩子的教育问题。在与陌生人交谈时，完全可以借鉴这些方式。

一位保险代理人对此就有很深的体会：几年前，一位客户的孩子读到初二时，学习成绩出现了大幅度的滑坡，客户感觉与孩子之间的交流也越来越困难。这位保险代理人得知这个情况后，就经常抽时间到客户的家里坐坐，帮助客户分析孩子的学习与心理出现问题的原因和解决方法，还特意到书店买了几本有关青春期孩子教育的书籍送给客户。很

倾听是赢得对方好感的关键

英国管理学家 L. 威尔德说：“人际沟通始于倾听。”在人际沟通中，会说固然重要，而善于倾听更为可贵。没有积极的倾听，就没有有效的沟通。倾听是人与人之间建立和保持友好关系的一项最基本的沟通技巧。真诚地倾听能使对方感到自己是有价值的、受到尊重的，因而也是最容易令对方感动和满足的。你越是认真倾听对方说话，对方就越喜欢你，与你的心理距离就越近。

豪斯曾经是美国前总统威尔逊在位时的副总统，工作非常出色。他的一位朋友曾经这样评价他：“豪斯先生一向是一名好听众。他之所以能出任威尔逊先生的副总统，可能多半原因是出于他对别人洗耳恭听的态度。因为豪斯先生和威尔逊先生第一次在纽约会面时，他就用善于倾听的策略赢得了威尔逊的好感，同时也引起了威尔逊对他的注意。”

心理学研究表明，越是善于倾听的人，越能赢得他人的好感。因为倾听本身就是对对方最好的肯定和恭维。如果我们能耐心倾听对方谈话，就等于告诉对方“你是一个值得我尊敬和佩服的人”，对方又怎能不积极回应、表现出对我们的好感呢？

同时，倾听是探知沟通对象心理的一把钥匙，它能让我们了解沟通对象想要什么，什么能让他们感到满足，什么会引起他们的反感，什么

中要点的问题或发表一些意见和看法，来响应对方的谈话。此外，如果有听漏或不懂的地方，要在对方的谈话暂告一段落时，简短地提出自己的疑问之处。

恰当运用肢体语言

在与人交谈时，即便我们还没有开口，我们内心的真实情绪和感觉就已经通过肢体语言清楚地展现在对方眼前了。如果我们在倾听时态度比较封闭或冷淡，对方自然就会特别注意自己的一言一行，比较不容易敞开心胸。反之，如果我们倾听时态度开放、充满热情，对对方的谈话内容很感兴趣，对方就会备受鼓舞，从而谈兴大发。激发对方谈兴的肢体语言主要包括：自然微笑，不要双臂交叉抱于前胸，不要把手放在脸上，身体略微前倾，时常看对方的眼睛，微微点头等。

暗中回顾，整理出重点，并提出自己的结论

倾听别人谈话时，我们通常都会有几秒钟的时间，可以在心里回顾一下对方的谈话内容，分析总结出其中的重点。在倾听过程中，我们只有删除那些无关紧要的细节，把注意力集中在对方说话内容的重点上，并且在心中牢记这些重点，才能在适当的时机给予对方清晰的反馈，以确认自己所理解的意思和对方一致，比如，“你的意思是……吗”“如果我没理解错的话，你的意思是……对吗”等。

用反馈信号表明你有兴趣

在人际交往中，沟通过程主要包括如下两个环节：首先是说话者通过嘴发出信息，其次是倾听者通过耳朵接收信息。但是，对一个完整的、有效的沟通来说，只有这两个环节是远远不够的，还必须有反馈，即倾听者在接收信息的过程中或过程后，及时地予以对方回应，以便澄清信息发送和接收过程中可能存在的误解和失真。

然而，在现实生活中，很多人误认为沟通就是“我说你听”或“你说我听”，常常忽略了沟通中的反馈环节。这种没有反馈的沟通往往会直接导致两种后果：一是说话者无法了解倾听者是否准确地接收到了自己发出的信息。例如，有的人在说话时常常会遇到一些一言不发的“闷葫芦”，这样说话者所表达的信息就会如“泥牛入海”，有去无回。二是倾听者无法澄清和确认自己是否准确地接收了信息。

而且，作为一个说话者，如果面对的是一个心不在焉的倾听者，他心里肯定会感到不满意，从而导致沟通的不顺畅；相反，如果倾听者能够耐心、认真地倾听，并伴之以会心的微笑和提问作为反馈，说话者就会觉得自己受到了尊重，得到了理解和认同，这样沟通起来就会更顺畅，双方的人际关系就会更融洽。

在倾听过程中，反馈主要分为两种：一种是正面反馈，另一种是建设性反馈。正面反馈就是当对方所说的话很正确、很有见地、很精彩时，对对方予以肯定和赞美；建设性反馈就是当对方所说的话有不对或不足的地方时，向对方提出一些改进的意见。需要注意的是，建设性反馈只是一种建议，而不是批评，这一点非常重要。

那么，在实际倾听过程中，我们在给予说话者反馈时应注意什么呢？

具体、明确

下面是关于反馈的两个例子，大家不妨对比一下：

错误的反馈——“嗯，你说得真不错啊！”这种表述方式很空洞，对方也搞不清楚自己哪里说得不错，从而不能真正给对方留下深刻的印象。

正确的反馈——“嗯，你刚才那句‘……’说得真不错啊！”这种反馈就是具体而明确的，而不是空洞的、干巴巴的说教，从而能起到事半功倍的沟通效果。

有建设性

在倾听别人谈话的过程中，我们很容易武断地给对方的意见或想法下结论，比如，有时我们会带着批评甚至藐视的语气对对方说：“你的

倾听中插话的技巧

在交谈过程中，交谈双方都有发言权。但不等别人把话说完就随意插话，这不仅是不礼貌的行为，而且还会打断对方的谈话思路，破坏对方的谈话兴致，引起对方的反感。因此，我们在发表自己的意见和看法之前，一定要注意倾听，等到有合适的机会再插话，这是给人留下良好印象的有效方式之一。

在某家大型企业里，有甲、乙两名中层主管。这两名主管做事风格截然不同：甲反应灵敏、能言善辩、发言积极、言辞犀利，常常打断别人的谈话，有时候会因为打断别人的话而误解他人的意思。乙的口才一般，发言也没有甲积极，交谈时，他的眼神总是柔和地、关注地看着说话的人，而且不管说话的人是他的上级还是下属，他总是耐心地倾听之后，再予以回应。

年底，公司进行优秀主管评选时，大家一致将票投给了乙。后来，公司提干时，董事会也毫不犹豫地选择了乙。在甲和乙的这场职场角逐中，乙因为善于倾听别人说话而赢得了胜利。

由此可见，在交谈过程中，插话是讲究时机和技巧的，恰当而巧妙地把他的话插入到“正题”中去，不仅不会令说话者陷入难堪的境地，还能引导和激发对方的谈话兴致，从而有助于交谈和谐、融洽地进行。

其实，在谈话中插话，主要目的就是激发说话者的谈话兴致，让对方继续说下去。但是，由于面对的情况与场合不同，插话时也必须使用不同的方法。

当对方情绪不好时

在谈话过程中，如果对方脾气不好或情绪波动较大，就有可能在叙

完了。因此，我们千万不要急着下论断，而应该在确定知道对方完整的意见后再做出反应。让对方把话说完整并且不插话，这既表明了我们对沟通内容的重视，又表明了我们对说话者的尊重。

不要妄加评判

妄加评判，随便对说话者的观点或立场评头论足是倾听者的大忌。在倾听别人说话时，我们唯一的任务就是理解对方的体验、感受、态度或观点，而我们自己的观点是不重要的。如果实在忍不住，可以在对方说完之后，简单发表一下自己的看法。但要切记，千万不要评判对方说得正确与否，尤其不要随意评价对方说得没有道理，否则只会引起对方的反感和厌恶。因此，在倾听别人谈话时，我们只需附和对方的观点和看法就可以了，而无需作过多的评论。

不要乱提建议

倾听只是为了让对方把他想说的东西讲出来，与人分担。但是在现实生活中，有些人总是试图去为别人解决问题，而非专心致志地聆听。很多时候，倾诉者需要的并不是如何解决问题，而只是一个倾听者。正如一位哲人所说：“我只想告诉他我面临的问题。但在我说出来之前，他已经想出4件事要我去做，以解决问题。我并不需要他来解决我的问题。我想要的只是一双同情的耳朵。”当然，这并不意味着我们要完全放弃提供建议，能够为对方提供切实可行的建议当然是好事，但关键是要先仔细、认真地听。即使要提建议，也应该在对方把话说完之后。这样一方面我们已经完全了解了情况，能够提出更恰当、更合理的建议；另一方面，对方把他想说的话说完之后，才有可能静下心来，平心静气地考虑我们的建议。

不要自以为是

千万不要把自己当成对方肚子里的蛔虫，自以为知道对方在想什么，而应该仔细倾听他们所说的每一句话、每一个字，通过对方的谈话来判断他们最关心的问题，然后根据他们的需要提出合理化建议，只有这样，倾听才能收到事半功倍的效果。

男孩，他的方法就是发现并称赞男孩身上的闪光点。

男孩的父亲说：“这孩子简直一无是处，没有一点可爱的品质，没有一点！”于是，心理学家开始从男孩身上寻找某些他能给予赞美的闪光点。结果他发现这个男孩喜欢雕刻，并且雕刻得惟妙惟肖，而在家里他曾因为在家具上雕刻而受到父母的责骂。心理学家便为他买来一些雕刻工具，还教他如何使用这些工具，并且赞美他说：“你知道，你雕刻的东西比我所认识的任何一个孩子雕刻的都好。”不久，他又在这个男孩身上发现了几件值得赞美的事情。后来有一天，这个男孩做了一件让父母大吃一惊的事：没有人要求他，他主动把自己的房间清扫一新。当父母问他为什么这样做时，他说：“我想你们会喜欢。”

心理学家马斯洛认为，荣誉感和成就感是人的高层次的需要。一个人具有某些优点或取得了某些成就时，他需要得到别人的认可和肯定性的评价——赞美。而一旦满足了他这种心理需求，他就会备受鼓舞，进而发挥出更大的积极性，继续努力前进。

赞美他人还能沟通自己与他人的感情。特别是对于自己不太亲近的人，恰到好处地给予赞美，能使双方增加亲近感，建立更进一步的人际关系。同时，赞美他人还可以反过来激励自己。因为我们在发现和赞美他人的优点和长处的时候，也会发现自己的差距，并促使自己努力赶上去。所以赞美他人是一件一举多得的好事，它能使我们获得多方面的回报。

那么，怎样才能成功找到别人身上的闪光点呢？最主要的是学会寻找恰当的赞美目标。比如，如果对方是个讲究穿戴的人，你可以向他请教衣服的搭配技巧和方法；如果对方是个杜拉拉式的职场金领，你可以对他的事业成就表示羡慕和赞叹；如果对方是个上了年纪的老人，你可以将其自豪的过去作为话题，以此来博得他的好感；如果对方是个正在为事业打拼的年轻人，你可以赞美他的开创精神和拼搏精神等。

赞美是世界上最动听的语言，如果我们能细心观察，看到别人身上的闪光点，并适当地予以赞美，一定能引起对方的自豪感，赢得对方的好感。

“具体化”让赞美效果倍增

英国著名哲学家培根说：“即使是真诚的赞美，也必须恰如其分。”这里所说的恰如其分，是指赞美别人要具体、确切，避免空泛、含混。赞美是需要理由的，赞美越具体明确，就越能让人觉得真诚、贴切，其有效性就越高。相反，空泛、含混的赞美由于没有明确的赞美理由，经常让人觉得难以接受。

比如，如果我们想赞美一个女人的容貌，与其说她“真漂亮”，不如说她“你的眼睛很迷人”，因为如果只说她漂亮，而不具体说明她漂亮在哪里，她内心深处就会产生一种心理期待：“你说我漂亮，那么我漂亮在哪儿呢？”此时，如果我们没有具体化的表述，就会令对方感到很失望。

因此，在人际交往中，要想使我们的赞美效果倍增，就要学会具体化赞美，即在赞美时具体而详细地说出对方值得赞美的地方。这样既能让对方感受到我们的真诚，又能让我们的赞美之词深入人心。

尹先生带着夫人和一位翻译前去和一位外商洽谈生意。

外商见到尹先生的夫人后，不由得开口夸赞道：“您的夫人真是太漂亮了！”

尹先生用中国特有的传统方式谦虚地回答：“哪里，哪里！”

翻译一听，不免有点慌了神，心想：“该如何翻译‘哪里，哪里’这个词呢？”由于一时难以找到合适的词汇，他只好翻译成：“Where, where?”

外商一听，心中暗想：“说你夫人漂亮就是漂亮，干嘛还非要问漂亮在哪里？”于是，他只好笑着说：“您夫人的眼睛漂亮，鼻子漂亮，身材好，气质好……”

以打动别人，还可能招致对方的反感。比如你很想赞美对方唱歌唱得不错，如果你对他说：“你唱歌真是全世界最好听的。”这种夸张的赞美只能使对方感到难堪，但如果换个说法：“你的歌唱得真不错，挺有韵味的！”对方听了一定会非常高兴。

注意频率，严禁滥用

心理学家经过研究证明，在特定时间内，一个人赞美他人的次数，尤其是赞美同一个人的次数越多，其作用力就越低。因此，我们一定要注意赞美的频度，珍惜我们的赞美。如果太过频繁地赞美别人，别人就会对赞美产生“免疫力”，甚至还会认为我们是乱拍马屁的献媚者。在这种情况下，我们多赞美别人一次，别人就会对我们多一分警惕和反感。

把握实质，切中要害

恰如其分的赞美，其关键点是抓住所赞美事物的实质，深中肯綮，不说外行话，不让人贻笑大方。但是在现实生活中，很多人在赞美别人时常常犯外行的错误，见什么都说好，见了谁都说高。有的人是不懂装懂，有的人则是只知其一、不知其二，结果说不到点子上，切不中要害，从而使赞美缺乏深度和力度。

在书法展上，我们经常听到一些似懂非懂，不懂装懂的人发出这样的赞叹：“这字写得真好！”如果问他究竟好在哪里，他就会支支吾吾，半天说不出个一二三来。这种外行的赞美只会让人贻笑大方，不但难以引起被赞美者的心理共鸣和荣誉感，还会让对方感到不安和困惑；相反，见解深刻的赞美则会让被赞美者觉得我们抓住了问题的实质，从而对我们产生好感和信赖，进而产生与我们积极沟通的愿望。

因人而异，切忌乱用

我们在赞美别人时，千万不要像暴发户花钱似的，大手大脚地把赞美到处“送人”。对于我们不甚了解的人，最好不要随便赞美，因为对方不见得吃这一套。