



RUHECHENGWEI

DAJIADHAOPENGYOU

如何成为大家的好朋友

赵瑜 编著



CHISO 新疆青少年出版社

RUHECHENGWEI

DAJIADHAOPENGYOU

如何成为大家的好朋友

赵瑜 编著

0169052



CHISO 新疆青少年出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

如何成为大家的好朋友/赵瑜编著. —乌鲁木齐: 新疆青少年出版社, 2009. 8

ISBN 978-7-5371-7562-3

I. 如… II. 赵… III. 人际交往—青少年读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2009) 第146623号

如何成为大家的好朋友

赵瑜 编著

新疆青少年出版社

(地址: 乌鲁木齐市胜利路二巷1号 邮编: 830049)

廊坊市华北石油华星印务有限公司

710毫米×960毫米 16开 14印张 120千字

2009年8月第1版 2009年8月第1次印刷

印数: 2000册

ISBN 978-7-5371-7562-3

定价: 28.00元

(如有印装质量问题请直接同承印厂调换)

目 录

第一章 喜欢赞美别人	1
第二章 懂得倾听	25
第三章 无论与谁都能和睦相处	35
第四章 能够自我发掘特长	49
第五章 爱读书，有知识	61
第六章 学习认真	72
第七章 富有想象力	86
第八章 拥有自己独特的爱好	99
第九章 具有领导能力	113
第十章 有梦想	132
第十一章 拥有自己的风格	144
第十二章 有爱心	163
第十三章 懂得珍惜家人	177
第十四章 保持乐观态度	187
第十五章 亲切，有礼貌	203

第一章 喜欢赞美别人

这是发生在美国音乐大厅里的关于赞美的故事：

钢琴表演即将开始，剧场里的观众穿着正式的礼服，安静地等待着。座位的第一排，有一位母亲带着一个8岁的小男孩，小男孩显然有些不耐烦，在座位上动来动去，今天他是被母亲逼来的，母亲希望他在听过大师演奏之后，会对练习钢琴发生兴趣。过了一会儿，男孩再也按捺不住，趁母亲不注意时，溜到了台上的钢琴前，他瞪着这些熟悉的黑白颜色的琴键，情不自禁地把手放上去，开始弹奏名叫《筷子》的曲子。

观众们都以厌烦的目光看着小男孩，有人开始叫嚷：“这是谁家的孩子，他母亲在哪里？快把那男孩子赶走！”这时，台后的钢琴大师听见台前的声音，他赶忙抓起外衣跑到台前，一言不发地站到男孩的身后，伸出双手，即兴弹出一些和谐的音符来配合男孩演奏的乐曲。小男孩知道自己惹了麻烦，他的手开始颤抖，大师在男孩耳边低声说：“你弹得棒极了！继续弹，不要停止，不要停止。”男孩听了大师的话，手指变得灵活起来，一首曲子完后，观众中爆发出雷鸣般的掌声，尤其是男孩的妈妈，她感动得热泪盈眶，跑到台上向大师致敬。



赞美是一种伟大的力量，你会因为别人的赞赏兴奋不已，别人也会与你同样的感触。

为什么要赞美？

在生活中相信不少人都有这样的体会：最使你有好感的人或最好的朋友通常都是那些平常赞美你的人。他们聚精会神，目不转睛地盯着你，聆听你讲话，情绪跟随你讲话的内容忽喜忽忧，并会不时地赞美你的优点和成绩，让你发现自己的闪光点，让你充满自信；他们和你分享你的每一次成功或微不足道的进步，他们的赞美给你带来无尽的信心和勇气；他们赞美你得体的着装打扮，让你一整天都拥有美丽的心情……这样一来，你会觉得这些人和你很亲近，竟觉得他们有一种魅力——美。原因很简单，这些人赞美你，就是注意你，就是对你的尊重，就是对你的价值的欣赏与肯定。谁不希望自己被尊重、注意、肯定与欣赏呢？所以，你觉得他们可爱，有洞察别人美的慧眼，他们本人更是有了美的气质和魅力。这正体现了一种投桃报李的原理。同样，如果你也能不时地肯定和赞美别人，岂不也在对方的心目中埋下了美丽的种子？

由衷的赞美，是人生中最令对方温暖却最不令自己破费的礼物，它的价值也是难以估计的。当你用心观察到对方的优点，并且发自真心地表达赞美，友善的关系便在一言一语中逐渐建立、积累。但是赞美别人并不意味着不分青红皂白地一味夸赞别人，那是阿谀奉承而非赞美。赞美别人有着丰富的内涵，首先就是欣赏别人，随时发现别人的长处，并不失时机地表示赞美。一位中学生在

一次先进班级的评定大会上，肯定了自己的成绩后说：“我们固然取得了优异的成绩，但我深知，在我身后有前任班长的鼎力相助。靠他在离任时留下的基础和离任后给我的帮助，才能使我在工作中游刃有余，小有收获。这功劳，应该有前任班长的一大半。”前任班长听到这番话后受到很大的鼓舞，也非常感动，还向周围的人赞美新任班长如何有能力，有责任感。

现代心理学证明，无论是伟人、凡人、大人、小人，都毫不例外地对别人的欣赏和赞美报以好感。

什么人需要赞美？

“锦上添花”莫若“雪中送炭”，最需要赞美的不是那些早已美名远扬的人，而是那些自卑感很重的人，尤其是那些被错当成“丑小鸭”的“白天鹅”。她们平生很难听到一声赞美，一旦被人当众真诚地赞美，就有可能尊严复苏，自尊心、自信心倍增，精神面貌也因此焕然一新。

对于任何一个人，最值得赞美的，不应是他身上早为人知的明显长处，而应是那些蕴藏在他身上，既极为可贵又尚未引起重视的优点。这种赞美，为进一步开发他潜在的智慧与力量开辟了一个新领域，有助于他在攀登事业高峰的征途上，更上一层楼。

赞美，不一定局限于对个人，也可包括对他所从事的职业，所属的民族、籍贯、国家，及至他工作的单位、就读的学校。这种对群体的赞美，在现代的集体社交活动中，具有特殊的公关效应。

有的人不习惯于当面直接赞美别人，或不习惯于当面被直接



赞美，恰如其分的间接赞美，其意义与效果并不亚于直接赞美。如“严师出高徒”、“将门出虎子”、“名厂无劣品”之类的说法，就道出了间接与直接的关系。直接赞美劳动成果，往往就是间接赞美生产、培植出这硕果的劳动。

如何赞美别人？

内容明确，有特点的赞美，比一般化的赞美更可贵，也更可信。与其空泛、笼统地赞美对方很聪明、能干，不如具体地赞美他办成的几件聪明事。这样才有助于他真正发现、发挥自己的长处和优势，激发起更强的上进心、荣誉感、自豪感。

赞美是一件好事，但绝不是一件易事，赞美别人时如不审时度势，不掌握一定的赞美技巧，即使你是真诚的，也会变好事为坏事。

赞美技巧一——情真意切

虽然人都喜欢听赞美的话，但并非任何赞美都能使对方高兴。能引起对方好感的只能是那些基于事实、发自内心的赞美，相反，你若无根无据、虚情假意地赞美别人，他不仅会感到莫名其妙，更会觉得你油嘴滑舌、诡诈虚伪。例如，当你见到一位其貌不扬的小姐，却偏要对她说“你真是美极了”，对方立刻就会认定你说的是虚伪至极的违心之言。但如果你着眼于她的服饰、谈吐、举止，发现她这些方面的出众之处并真诚地赞美，她一定会高兴地接受。

此外，赞美并不一定总用一些固定的词语，见人便说“好……”。有时，投以赞许的目光、做一个夸奖的手势、送一个友好的微笑也能收到意想不到的效果。真诚的赞美不但会使被赞美者产生心理上

的喜悦，还可以使你经常发现别人的优点，从而使自己对人生持有乐观、欣赏的态度。

赞美技巧二——合乎时宜

赞美的效果在于相机行事、适可而止，真正做到“美酒饮到微醉后，好花看到半开时”。当别人计划做一件有意义的事时，开头的赞扬能激励他下决心做出成绩，中间的赞扬有益于对方再接再厉，结尾的赞扬则可以肯定成绩，指出进一步的努力方向，从而达到“赞扬一个，激励一批”的效果。

赞美技巧三——详实具体

在日常生活中，人们有非常显著成绩的时候并不多见。因此，交往中应从具体的事件入手，善于发现别人哪怕是最微小的长处，并不失时机地予以赞美。赞美用语愈详实具体，说明你对对方愈了解，对他的长处和成绩愈看重，让对方感到你的真挚、亲切和可信，你们之间的人际距离就会越来越近。如果你只是含糊其辞地赞美对方，说一些“你工作得非常出色”或者“你是一位卓越的领导”等空泛飘浮的话语，就会引起对方的猜度，甚至产生不必要的误解和信任危机。

赞美技巧四——因人而异

人的素质有高低之分，年龄有长幼之别，因人而异，突出个性，有特点的赞美比一般化的赞美能收到更好的效果。老年人总希望别人不忘记他“想当年”的业绩与雄风，同其交谈时，可多称赞他引为自豪的过去；对年轻人不妨语气稍微夸张地赞扬他的创造才



能和开拓精神，并举出几点实例证明他的确能够前程似锦；对于经商的人，可称赞他头脑灵活，生财有道；对于有地位的干部，可称赞他为国为民，廉洁清正；对于知识分子，可称赞他知识渊博、宁静淡泊……当然这一切要依据事实，切不可虚夸。

赞美技巧五——雪中送炭

俗话说：患难见真情。最需要赞美的不是那些早已功成名就的人，而是那些因被埋没而产生自卑感或身处逆境的人。他们平时很难听一声赞美的话语，一旦被人当众真诚地赞美，便有可能振作精神，大展宏图。因此，最有实效的赞美不是“锦上添花”，而是“雪中送炭”。

赞美别人，自己也美

“赠人玫瑰，手留余香”，古今中外，赞美别人、尊重别人、诚恳待人的人，也会赢得别人的好评。这些人拥有健康乐观的心态，拥有一颗宽宏大量和充满爱意的心，他们之所以能赞美别人，是因为他们真真切切地体会到了“美”的真正含义。他们诚恳待人，善解人意，当别人陷入困境、心情沮丧而需要帮助时，他们便会伸出温暖而真诚的友谊之手；当别人因一时疏忽做了错事时，他们会设身处地地表示谅解，这样的人，你一定会非常感激，对他们的好感油然而生，乃至认为他们是最具有内涵和气质美的。

让我们从现在开始，学会赞美别人吧！把赞美当成一种习惯，不论对象是不是你认识的人，身边的亲友、认真负责的清洁员、有礼貌的公车司机……都值得我们给予由衷的赞美，你会发现，不管

对方表面上的反应是害羞、惊讶，还是感激，你的善意已经在他的心里开满了花。

因赞美而改变

喜欢表扬是人类的天性。人人都喜欢正性刺激，而不喜欢负性刺激。俗话说，拍马屁拍在蹄子上了，但在现实生活中，又有多少人见过这样的情况？即使真的拍在蹄子上了，被拍者恐怕也是高兴的。

人际交往中，有这样的不等式：赞赏别人所付出的远远小于被赞赏者所得到的。如果在人际交往中人人都乐于赞赏他人，善于夸奖他人的长处，那么，人际间的愉快度将会大大增加。

有一位心理医生在银行排队取款时，看到前面有一位老先生满面愁苦，这位心理医生暗想，我要让他开朗起来，于是，一边排队一边寻找老先生的优点，终于，他看到老先生虽然年近七十，驼背哈腰，却长着一头漂亮的金发。当这位老先生办完事情走到心理医生对面时，心理医生衷心地赞美道：“先生，您的头发真漂亮！”老先生一向以一头漂亮的头发而自豪，听到心理医生的赞美非常高兴，顿时面容开朗起来，挺了挺腰，道谢后一路哼着小曲儿离开了。可见，一句简单的赞美给别人带来了多大的好处。

有一位女大学生，因为宿舍中人际关系紧张而苦恼，在宿舍里，几个同学互不来往，各自忙着自己的事情，似乎相互都有戒心，很难知心交谈，宿舍气氛沉闷，她希望改变这种状况，但又不知从何做起。心里辅导专家就告诉她，从自己开始，试着学会夸奖他人，真心赞赏他人的长处，如“你今天气色很好”、“你的眼睛



真亮”、“这件裙子对你再适合不过了”等等。不久以后，她告诉心理专家，宿舍的气氛完全变了样，大家相互帮助，彼此关心，在一起时有说有笑，下课后都愿意回宿舍，好象宿舍有一种无形的吸引力。

善于赞赏别人常会使一个领导者具有神奇的力量。如果领导对下属说：“大家都知道：你是很能干的。最近单位人力紧张，我们希望得到你的帮助，辛苦你了！”这样一来，下属就会为你分忧，即使一人干了两个人的活也不会有任何怨言。

在儿童成长的过程中，鼓励和赞扬更是必不可少。“小宝真乖，快把苹果分给小弟弟”之类的话有利于孩子的社会化。“儿子真棒！爸爸为你而自豪”，“妈妈相信你有能力处理好与同学的矛盾”等类似的话，对儿童的自信与自立至关重要。

赞美他人会使别人愉快，更会使自己身心健康。被赞美者的良性回报会使我们更为自信，也会使我们更有魅力，形成人际关系的良性循环。吝惜于夸奖他人者常难以得到朋友、得到他人的拥戴，从而加重自身的自卑。

赞美的原则

根据心理学家的研究：“人最喜欢得到别人的赞美，因为只有通过别人的赞美，他才感觉到别人对他的认可和他自身的价值。”正因为每个人都爱听好听话，所以千万不能吝啬自己的赞美之词，要以真诚的心去发现别人的优点，并把它用一种很自然的语言表达出来。

当然，夸奖他人并不意味可以毫无顾忌，以下两个原则是要注意的：第一，要真诚。夸奖别人要出于真心，所夸奖的内容是对方确实具有或即将具有的优良品质和特点，不要让别人感到你言不由衷，另有所图。如果夸奖一位身材矮小者长相魁梧恐怕真会出现“拍马屁拍在蹄子上了”的情况了。第二，夸奖的内容应被对方所在意。称赞中年妇女身材苗条，赞扬老年人身体硬朗等都是极易引起良好反应的例子，而赞美儿童年轻、青年人牙齿坚硬等则没什么价值。

人们往往习惯并专长于寻找别人的缺点，其实只要我们用心去发现并形成习惯，便很容易看到别人的长处。有位小学老师为了培养孩子的自信心，让所有同学都写下“我眼里的全班之最”，将班里同学最优秀，最突出的特点都写下来，收集汇总后发现，每个同学都至少有一个以上的最优秀的特点。由此可见，人都是有优点的，只是我们愿不愿意去寻找，并真诚地给予赞美。

赞美的具体用法

人际交往中有两个主要的润滑剂，一为幽默，二为赞美。真诚的欣赏与赞扬，会使你的人际关系更加和谐。每个人都有他的亮点，发现它、赞扬他，只要你的赞美出于真诚，没有一个人会抗拒你的善意。

1. 赞美的具体化。空泛化的赞美虚幻生硬，使人怀疑动机，而具体化的赞美则显示真诚，一千遍的你真漂亮，不如说她像张曼玉；夸她人漂亮，不如说她眼睛漂亮更有效。正如经典之句“如果让我加上一个时间，那就是一万年”，也算是具体的一个方面。



2. 从否定到肯定的评价。这种用法一般是这样的：我很少佩服别人，你是个例外；我一生只佩服两个人，一个是×××，一个是你。

3. 见到、听到别人得意的事，一定要停下所有的事情去赞美。如一个人给你看了他小孩的相片，那么一定要夸小孩，你无声地放回去，他会很不高兴。如果一个人升官了，第二天见到他，一定要用大官的称呼去叫他，用大官的职权去恭维他。

4. 主动同别人打招呼。打招呼背后的含义是我眼中有你。在社会上，越是高层的人越是喜欢同下面的人打招呼（这一点在生活中是很明显的，中不溜的才不屑于同别人打招呼），特别是你对门卫、清洁工、下级员工打招呼时，他们受宠若惊的表现会让你在生活中受益匪浅，如果一个月内坚持这么做，你的人气就会急升，就会发现每个人都会喜欢你。

5. 适度指出别人的变化。这种意义是你在我心目中很重要，我很在乎你的变化，否则是我瞧不上你，我不在乎你，这是很糟糕的。所以说，生活中长时间不见面，无论说你胖了瘦了都是很舒心的。

6. 与自己做对比。通常情况下，一般人是很难贬低自己，因此如果你一旦压低自己同他做比较，那么就会显得格外真诚。这一招特别适合于领导使用，会给下属一种莫大的鼓舞。

7. 逐渐增强的评价。如果你想要得到一个人的心，那么就逐渐增加你的赞美吧，如果你要伤害一个人，那么就逐渐的降低对他的评价。在实践中最贴近生活的例子，就是我们买菜时，如果卖菜者一个劲地从盘子里往下取菜，即使称杆再高，我们也会不高兴，但如果是他加一个，再加一个，即使称杆没有往下取称得高，那么我

们也会很高兴。这是心理学的普遍定律。

8. 似否定实肯定的赞美。一个例子就是姜文批评冯小刚时说，冯小刚有两个缺点，一是心不够狠，二是人太自恋。这是一个似否定实肯定的例子。从不接受批评的冯小刚说，他最喜欢姜文的批评，很诚恳。

9. 信任刺激。经典之语为，“只有你能帮我、能做成……”如“谁敢横刀立马，唯我彭大将军。”

10. 给对方没有期待的评价。一个结论是如果你夸美女美，那么她不会有太多的感触，因为大家都这么说她，所以你就要说她有性格，有气质，有涵养。

11. 当一个捧人的角色。与领导在一起，要注意把别人对你的赞扬引到你的领导身上。当然同非领导在一起，我们也有这么做的必要性，以彰显我们的胸怀。

12. 记住对方特别的日子，或是特别的事情，在关键的时候提出来，给对方一惊奇。这就需要你平时的积累，用一个电话本，在对方联系方式的旁边记上他的生日、老婆的名字、儿子的名字。

13. 了解别人的兴趣与爱好，投其所好。如果对方喜欢音乐，就谈CD谈三大高音，对方喜欢钓鱼就说钓鱼。这正如我们在钓鱼时，诱饵不放我们觉得好吃的东西，而是放鱼儿认为好吃的东西。

赞美的故事：一位音乐老师的体会

我承认自己是一个喜欢戴高帽的人，赞美使我更自信，所以，我也习惯了尽可能多地去赞美他人。



一天和同事聊天，她说：“小慧，和你在一起真好！所有的人都会在你那儿找到自信。”听了她这句赞美，我心里当然是美滋滋的，能成为别人力量的源泉可是我的梦想。但赞美也没有使我昏头，既然这是我的优点，那就要发扬光大了，应该找找这方面的资料，让小慧式的赞美成为一种艺术。

这几年的教学经验告诉我，孩子是绝对需要夸奖的，特别是当你批评他的时候也时刻要记住“先扬后抑”。

在我所教的一年级有一个男同学叫白珂，很可爱，上课时一双清澈的眼睛始终注视着我。下课后我就去向他的班主任了解他的情况。“他呀，眼睛大，脑子小——读书死笨！”这样的答案出乎我的意料，可我相信自己的直觉——再说，我又不要他的成绩（虽然那是他、他的班主任、他的家庭最为关注的）。我有信心完成我作为一名音乐教师所应该做的。

一节音乐课上，少了几位同学，白珂也在其中，因为作业没有完成被叫到班主任那儿去补了，下课后我把他叫到了我的办公室。一走进办公室，他显得很害怕，大眼睛里写满了恐惧。我用自己最温柔的语调对他说：“今天上课陈老师少了很多笑脸，因为唱歌很好听的白珂没有在课堂上，老师多想听一听你的歌声。唱一首你最喜欢的歌给老师听听好吗？”先拉近距离，消除他的恐惧。果然他展开了笑脸，很有感情地唱了一首歌，无论音准还是节奏都不错，而且是上节课刚教的歌曲，他现在能背唱下来了。“唱得真好听！这节音乐课为什么老师想听到你的歌声却没听到呢？”他半天没有说话。我看快上课了，就对他说：“在老师的心里，白珂是一个很勤快的好孩子，你看每次老师教完一首歌，白珂都是第一个会唱

的；每次布置作业白珂都是第一个完成的，你的认真和勤快老师真喜欢，下次我们无论是音乐作业、语文作业还是数学作业都能是第一个交的好吗？我们拉钩？”从那以后白珂再也没有因为作业没完成被其他老师“扣押”了。也许在这件事上我有点多管闲事了——但教育绝不是一位老师的事，不单单是班主任的事，需要各科老师用不同的办法来配合。

在第一学期的期末考试中，白珂不再是班级的末几名了，这功劳当然主要是他的语文数学老师，我算尽了一点薄力。课间他还经常自告奋勇地来唱歌给我听，在唱好之后，我不再像以前一样一味地夸奖，在夸他唱得好之后会提一些小意见，帮助他成长，不助长他的骄傲，而且夸多了他反而会觉得老师不重视他，只是敷衍他而已。赞美要适度，要注意不要过于雷同，更要通过赞美达到激励对方进步的目的，这是夸奖小孩子应该注意的。

教师应该掌握的101句鼓励的话

美国人的教育是以赞扬、激励为主的教育，美国人自己总结了鼓励孩子向上的101句鼓励的话(101 ways to encourage a child)。新教师培训，人手一本小册子，是老师在批改学生作业和课堂教学中必须使用的鼓励用语。

1. Wow 哇（叫绝声）
2. Way To Go 就该这么做
3. Super 极好的
4. You're Special 你不一般