

Zan Meide Yishu

赞美的艺术

最甜美的攻心话术

ZUITIANMEIDEGONGXINHUASHU

陈浩◎著



最立竿见影的说话艺术，最现实有效的社交技巧！

乔布斯、比尔·盖茨、马云、潘石屹、杨澜、张德芬

一致认为赞美的世界更美好！

赞美是人与人相处的最巧妙的方法，是人际交往中最美的语言，它能让说者增光，听者得意。表达赞美之辞，往往能达到甚至超越你的沟通意愿。

中国华侨出版社



Zan Meide Yishu

赞美的艺术

最甜美的攻心话术

ZUITIANMEIDEGONGXINHUASHU

陈浩◎著



中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

赞美的艺术 / 陈浩著. — 北京: 中国华侨出版社, 2012. 7
ISBN 978-7-5113-2704-8

I. ①赞… II. ①陈… III. ①语言艺术-通俗读物 IV. ①H05-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第168773号

• 赞美的艺术

著 者 / 陈 浩

责任编辑 / 支惠琴

责任校对 / 吕 宏

经 销 / 新华书店

开 本 / 787 × 1092毫米 1/16 印张 / 14 字数 / 250千

印 刷 / 北京中振源印务有限公司

版 次 / 2012年10月第1版 2012年10月第1次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-2704-8

定 价 / 29.80元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里26号通成达大厦3层 邮 编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 传真: (010) 64439708

发行部: (010) 64443051

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

序言

P r e f a c e

在所有的语言当中，赞美之词是语言的钻石。一句赞美的言语，可以让对方心旷神怡，对你印象深刻！

在日常生活中，我们都有这样的体会，许多美好的东西——高薪、升职、成功、爱情、家庭、友谊……都会因“口齿拙笨”而付诸东流，许多看似很难得到的东西——社会认同、上司赏识、下属拥戴、同事喜欢、朋友帮助、恋人亲密、家庭和谐……都会因恰当表达而轻而易举地拥有。可以说，赞美他人是生活中一门离不开的学问。这个世界到处需要赞美，因为人人都渴望被赞美。赞美是一首抒情歌曲，赞美是一首精美诗歌，如太阳般灿烂，温暖幸福心田。

虽然人人都爱被赞美，但并不是任何赞美的方式都能为人所接受，并不是任何赞美的话语都能深入人心。大文豪萧伯纳曾说过：“每次有人赞美我，我都头痛，因为他们赞得不给力。”赞美他人，是一门艺术，需要技巧和悟性。

“渴望被肯定，渴求为人所重视，追求完美”是人们内心亟待解决的“饥饿”。而赞美是解决这种内心饥饿的最好食粮，因此，掌握了赞美这门艺术也就掌握了打开世人心灵的钥匙。

在日常交往中，我们经常听到这样的赞美词：“你这个人真好”，“你这篇文章写得真好”等。究竟好在哪些方面，好到什么程度，好的原因又何在，不得而知。这种赞美语显得很空洞，别人以为你不过是在客气、敷衍。

有的人，自己没有太多与人交往的经验，见面就是“久仰大名”、“百

闻不如一见”、“生意兴隆”等俗不可耐、司空见惯的赞美语。这种公式化赞美，使人感觉你缺乏诚意，反倒给人一种你这个人不值得深交的印象。

一个年轻人到同学家里去玩，见到同学的哥哥后，为了表示亲近，张嘴就说：“大哥你好，见到你真高兴！久闻你的大名、如雷贯耳、百闻不如一见！”没想到对方听了脸红脖子粗。原来，他同学的哥哥因打架斗殴拘留了15天，刚被放出来。

由此可见，想要恰如其分地赞美别人并不是件容易的事。赞美不是一种虚伪的语言，而是以“爱”为出发点，去欣赏他人的优点；用“真诚”的心态，诚心诚意地去发掘他人的特色。可是，我们又如何做到这些呢？又如何做到不再懊恼无处表达呢？

深入人心的赞美，需要很高的悟性，很强的学习力，执著的践行力与日积月累的经验积累。本书致力于探讨深入人心的赞美艺术，我们汇集和提炼了各种把赞美的话说得明白、说得到位、说得得体、说得出色的方法，分享了在不同的场合与不同的人交谈时的针对策略，如何发现对方的亮点，如何抓住时机快准狠地打动对方的心，等等。希望每一位朋友都能够从赞美的沟通方式中获得幸福和快乐。

让我们一起养成赞美他人的良好习惯吧！让我们每天都带着赞美启程吧！

目录

赞美的艺术
CONTENTS
zanmeideyishu

第一章 指责和抱怨不能改变什么，不如换一种方式

指责和抱怨没有给我们带来实惠 // 002

赞美可以得偿所愿 // 004

用宽容代替指责，用胸怀感动他人 // 008

让善意的谎言成就美好心愿 // 011

把好建议藏在玩笑中 // 014

适当自嘲，为自己救场也给他人台阶 // 016

口舌快乐了，关系尴尬了 // 019

话多不如话少，话少不如话好 // 021

●让他受用的赞美技巧：先抑后扬 // 023

第二章 了解人性，善用赞美抓住对方的心

没有发现就没有赞美 // 028

人最需要的是他人的赞美 // 029

没有人喜欢被指责 // 031

赞美他人，愉悦自己 // 034

人人都迫切渴望得到他人的关注和尊重 // 036

使他快乐，他就会大方很多 // 039

赞美能创造奇迹 // 041

没有人怀疑得体的赞美 // 044

●让他受用的赞美技巧：借力赞美 // 046

第三章 赞美不是一件很容易的事情

要你讲真话的背后，潜藏着一颗“饥渴”的心 // 052

“高帽子”要送的巧妙 // 054

不要给赞美打折扣 // 056

怎样“赞”高一筹 // 059

恰当地自赞自夸 // 061

赞扬不等于浮夸 // 062

赞美不等于拍马屁 // 064

●让他受用的赞美技巧：无招胜有招 // 066

第四章 赞美要具体，好话要到位

你赞美的越精细，他听得越开心 // 070

用放大镜寻找，用真情演绎精彩 // 072

对方的得意之事，就是你的成功希望 // 075

不要亦步亦趋，要鹤立鸡群 // 077

猜不透，才能hold住 // 079

巧用对比，给他油然而生的优越感 // 081

●让他受用的赞美技巧：具体化赞美 // 083

第五章 赞美，无法抗拒的魅力

少说一个“我”，多说一个“你” // 088

“如果我是你” // 090

多聊对方感兴趣的事儿，对他而言就是最美的语言 // 092

先到他的内心瞧一瞧 // 094

多在背后赞美他 // 097

对于别人的赞美，要回一句赞美 // 099

君子会动口，更要会动情 // 101

借花好献佛，移“话”会接木 // 104

就让他沉浸在甜美的“浪潮”里 // 107

●让他受用的赞美技巧：间接赞美 // 110

第六章 赞美虽然很简单，但是很实用

人人渴望赞美，就好像人人需要空气 // 116

自嘲，陌生场合的交际法宝 // 118

失意人前不谈得意事 // 120

能让他快乐，也可偶尔撒个谎 // 122

赞美，可以给人带来巨大的惊喜 // 124

赞美可以改变人生 // 127

得体的称呼是赞美成功的开始 // 130

合适的时机，及时的赞美 // 131

●让他受用的赞美技巧：适当表现你的不完美 // 133

第七章 善用恭维，独辟蹊径的赞美

恰到好处的赞美，挠准他的痒痒肉 // 138

恭维要有理有据，能自圆其说 // 140

不要胡乱恭维对方 // 142

好话好像好故事，一波要三折 // 144

有意“无意”地成为他的知己 // 145

多用权威和名人增加赞美的分量 // 148

适时提问，引导他谈论最得意的事 // 149

●让他人受用的赞美技巧：记住别人的名字 // 152

第八章 过犹不及，不要卖力不讨好

不要假装内行 // 156

赞美过了头听起来就会刺耳 // 157

暴露动机的赞美惹人烦 // 160

肉麻的话少说 // 162

不要让赞美听起来像“拍马屁” // 163

言辞要属实，过之则不及 // 166

切忌在赞美时冷场 // 168

最糗的事就是赞美他的忌讳 // 169

●让他受用的赞美技巧：分清对象 // 171

第九章 那些时刻，你的赞美可以点亮心灯

交换手中的玫瑰，共享彼此的快乐 // 176

幽默是赞美的色彩 // 177

赞美多一次，爱你多一分 // 179

一眼之间，就给他打上了你的“标记” // 182

在他身处逆境时，你的赞美是雪中送炭 // 185

在他得意的时候，你的赞美是锦上添花 // 187

在他失势的时候，你的赞美凸显你的人品 // 189

在他尴尬的时候，你的美言会造就一个贵人 // 190

●让他受用的赞美技巧：记住那些特别之处 // 192

第十章 读出他的需求，满足他的心理

用赞美迎合他渴望出类拔萃的优越感 // 196

人，最在乎最喜欢的是自己 // 197

烂话题，就好像在忍受一个臭屁 // 200

不要让他感觉你在“同情”他 // 202

读懂他的谦虚——“快点继续说下去！” // 203

人人都有自我感觉良好的那一面 // 205

赞美他人出众的地方 // 207

亮点夸大一点方能止住他的“渴” // 209

●让他受用的赞美技巧：暗示性赞美 // 212

后记 // 215

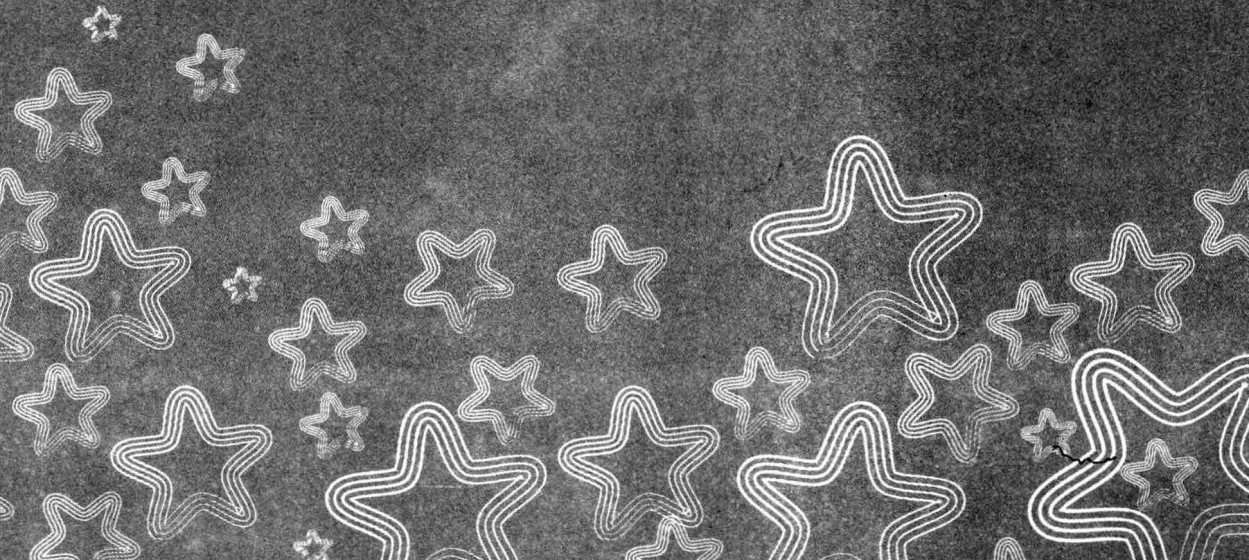
Zan Meide Yishu
赞美的艺术

第一章

**指责和抱怨不能改变什么，
不如换一种方式**

在生活中，你会发现：自己认为好的，对方不一定认为好。当这种情形出现的时候，你的指责和抱怨也会紧随其后，目的是想让对方能够明白你的一番苦心和善心，但往往事与愿违。

在人际交往的过程中，想要达成良好的人际沟通，就需要你随时调整你的沟通方式。你可以试着这样想：“假如我赞美他的话，会发生什么？”



指责和抱怨没有给我们带来实惠

生活中有谁没有受过指责和抱怨？又有谁没有指责抱怨过别人呢？

其实不顺心时，指责和抱怨也算是一种正常的情绪，可以减轻当事人的怨愤和恼怒，缓冲不良情绪对人身体的伤害。可是除此之外，指责和抱怨还能给我们带来什么呢？可以真正解决我们遇到的问题吗？可以让我们和家人之间的关系更和谐吗？可以让我们在工作中顺风顺水吗？可以让我们越来越讨人喜欢吗？这些问题真的需要我们认真考虑了。

乔治是一家机械公司里的安检人员，他工作的内容之一，就是检查员工们是否在工作时戴了安全帽。他在工作期间，每回看到有员工没有戴安全帽，就会厉声指责，并搬出一大堆公司的条文规定压人，并以强硬的口气命令员工把安全帽戴上。被他指责训斥的人当时会戴上帽子，但是乔治的命令口气伤到了他们的自尊心，并且出于逆反心理，每当乔治一走，他们就会故意把帽子重新摘下来，还经常在背后辱骂乔治。

知道了这些后，乔治非常生气也觉得很委屈。自己明明是为了同事们的安全着想，可人家并不领情。

可怜的乔治并不知道，指责不仅没有助他很轻松很愉快地完成工作，让同

事心悦诚服的带上安全帽，还使他和同事之间的关系恶化。如果他不改变策略的话，看来局面是很难扭转了。

有两个猎人，他们各自猎得两只猎物回家了。甲猎人的妻子见后冷冷地说：“怎么只有两只呀？”猎人不高兴了：“你以为很容易打到吗？要不你去打打看？”整晚两个人心情都很郁闷。第二天，猎人故意空手而回，让妻子知道打猎不是容易的事。

抱怨并没有使他们获得更多的猎物，还让他们的关系因此紧张起来。得不偿失呀！

相反乙猎人就幸运极了，他的妻子看见他带回两只猎物，惊喜地说：“你竟然打了两只！”乙猎人心中欢喜，一身的疲惫似乎都被妻子的惊喜赶跑了。两只算什么呢，第二天他尽力打回来了四只。

指责和抱怨究竟能给我们带来什么实惠呢？甲妻子是发泄了心中的不满，可是她的话令辛苦了一天的丈夫很不舒服，让丈夫感受不到劳动被尊重的快乐。乙妻子的做法就很聪明，她也知道两只猎物不能维持多久的生活，可是她更知道打猎是辛苦的，并不容易，抱怨也不能改变打来两只的事实。

无疑，在生活中我们几乎都受到过指责，听到过抱怨，而指责抱怨只是让我们心情不爽，甚至宁愿一错到底。我们也几乎都严厉地指责过别人，抱怨过生活，那么指责过抱怨过之后，有改变吗？人们相互之间的抱怨、批评、指责除了引发矛盾，破坏好心情以外，几乎没有任何意义。因为我不喜欢被指责，不喜欢听抱怨；你也不喜欢；人人都不喜欢。

既然人人都不喜欢被指责听抱怨，而事实上指责和抱怨也不能给我们带来实惠，那么我们还有什么理由再抱着它们不放呢？

在这点上，美国著名总统林肯就做得相当理智。在美国南北战争中，林肯刚刚任命的一位将军因为耽误了战机，错失了歼灭敌人的机会。知道此事后林肯非常生气，盛怒之下写了一封措辞严厉的信指责这位将军。不过，那封信一

直到林肯逝世都没有发出去。因为他深知指责没有任何意义，它对事情不会有一点帮助，只会把事情变得更糟。

所以，指责和抱怨他人是没有用的，除非他自己想明白。正如卡耐基所说：“一百次中有九十九次，没有人会责怪自己任何事，不论他错得多么离谱。我们用批评和指责的方式，并不能使别人产生永久的改变，反而会引起愤恨。不要责怪别人，要试着了解他们，试着明白他们为什么会那么做，这比批评更有益处，也更有意义得多。”



▶ 既然指责和抱怨并不能达成你的意愿，为什么不换成赞美这种方式呢？如果你放下了不满的情绪，传递出美好的信息，那么回馈给你的也许会超出你的所想。

▶ 每个人都有被重视、被赞美的欲望，掌握了一定的赞美技巧，不但能在工作中帮你谈成一笔大单子，还能改善你的人际关系，即使在生活中也让你受益匪浅。

赞美可以得偿所愿

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美。”可以说，需要赞美是人的本性，赞美对影响他人有着一种神奇的力量。

有了赞美，人们将会不一样，因为每一个人都希望受到周围人的称赞，希望自己的真正价值被认可。虽然处在极小的天地里，仍然认为自己是小天地里的重要人物。

一个女人向邻人抱怨某药房对她服务不周，希望邻人代她转告药房老板。

第二天女人去药房时，老板热情欢迎她，并立即给她配好药方，还说如果她有什么需要，可以随时来找他。

后来那个女人跟邻人谈起此事，说：“你把我的不满转告了他，真有用。”

“噢，不是，我没有那样做，”邻人说，“我只是告诉他你很佩服他的乐业精神，说你觉得他的药房是你光顾过的最好的药房之一。”

喜欢听好话、受赞美是人的天性之一。每个人都会因受到社会或他人的赞美，而得到自尊心和荣誉感的满足。当我们得到别人对自己的赞赏，并感到愉悦和鼓舞时，会对说话者产生亲切感，从而使彼此之间的心理距离缩短、靠近。我们通过赞美来缓和气氛，促进交流，并运用“赞美”的智慧来引导对方的心理，使对方在不知不觉中帮助我们达成心愿。

比恩·崔西是美国的一位图书销售高手，他曾经说：我能让任何人买我的图书。他销售图书的秘诀只有一条：非常善于赞美客户。

一天，比恩·崔西到某家公司销售图书，办公室里的员工选了很多书，正要准备付钱，忽然进来一个人，大声道：这些跟垃圾似的书到处都有，要它干什么？

崔西正准备向他露一个笑脸，他接着一句话冲了过来：“你别想卖给我，我肯定不会要，我保证不会要。”

“您说得很对，您怎么会要这些书呢？明眼人一下子都能看得出来，您是读了很多书的，很有文化素养，很有气质，要是您有弟弟或者妹妹，他们一定会以您为荣为傲，一定会很尊重您的。”崔西微笑着，不紧不慢地说。

“你怎么知道我有弟弟妹妹的？”那位先生有点兴趣了。

崔西回答：“当我看到您，您给我的感觉就有一种大哥的风范，我想，谁要是您这样的哥哥，谁就是上帝最眷顾的人！”

接下来，那人以大哥教导小弟的语气说话，崔西像对大哥那样尊敬地赞美着，两人聊了十多分钟。最后，那位先生以支持崔西这位兄弟工作为由，为他自己的亲弟弟选购了五套书。

崔西在当天的日记中写道：其实，我心里很明白，只要能够跟我的顾客聊上三分钟，他不买我的图书，那是不可能的。因为，无论做人还是做事，要改变一个人，最有效的方式是，传递信心，转移情绪。而要想迅速控制一个人的感性，最有效和快捷的方法就是恰如其分的赞美。

喜欢被别人赞美是人性弱点中的本质特点之一。美国哲学家约翰·杜威说：“人类最深刻的冲力是做一位重要人物，因为重要的人物常常能得到别人的赞美。”没有人愿意受到批评和指责，哪怕这批评和指责是极有道理的。即使是婉转而间接地指正出别人的错误，也会在被批评者心里留下不快。但是，赞美就具有不可思议的神奇力量。

有一个学生读中学时，学校离家很远，交通也不方便，他只好在学校附近租了一间小屋子。那地方很好，低矮的铁栅栏显得院落非常别致和整洁，四周的景色也很优美，而且安静极了，正是读书学习的好场所。然而，那并不算贵的房租，对于像他这样的寒酸学生，仍是负担不起，他很自然地就想到了减租。然而，几位算得上“过来人”的师兄坚决地劝他不要那样做，并告诫说房东“可不是一个好对付的家伙，顽固得在当地出了名。”

学生知道用一般的办法肯定不行，必须另外想办法，于是，这位学生暗藏心地给房东写了封信，大意是说住满整月后准备迁出，希望月底之前他抽空来处理此事，那封信的语气十分客气委婉。实际上他根本不想搬走，只希望减少租金。几天后，房东果然来到他的屋子。

或许这样的过程正是学生早就预料到的。这位学生热情地让座为他泡茶，充满和善地同他聊了起来。没有开口提房租过高的事情，而是谈论他如

何满意这里周围的环境，赞扬房东眼光独到，欣赏他管理房子的方法，并告诉房东他非常愿意继续住下去，只是限于经济能力不能负担，想找一个比较便宜的房子。

房东面对学生的友善和赞扬有点不知所措，也许他从没受到过房客如此的赞扬和恭维。他开始向学生述说他的难处，学生静静地聆听并不时表示出理解和同情。他们谈得很投机，房东甚至拿这位学生与以前的几位房客作比较，称赞这位学生是讲礼貌有修养的人，他非常乐于有这样的房客。没等学生提出请求，他就主动减低了一点租金，这位学生还希望再减一点，就说出一个具体的数目，他毫无难色地就答应下来。当房东离开时，问学生是否还需要其他帮助。就这样，这位学生成功了。

试想一下，假如这位学生同其他房客一样责备房间陈设简陋过时或故意寻找一些没有必要的理由同他争吵，注定会遭到同样的失败，然而他用了赞美和欣赏的方式，不仅得偿所愿，而且获得了房东的友谊。

赞美之于人心，犹如阳光之于万物。它可以轻易地降伏一头凶猛的狮子，并乖巧地做出你所下达的指令，仿佛被催眠了一般。这是因为，受赞美意味着自己被别人认同、被接纳、被欣赏，代表自己的一种存在价值。试想，当你成为别人心目中的朋友时，又有谁会辜负一位朋友的期望呢？



▶ 赞美是维系良好人际关系的灵丹妙药，能给你的生活和工作带来意想不到的惊喜。多加应用，相信你会看到奇迹！

▶ 在所有的精神需求中，赞美是排名第一的形式。目前为止，还从没有看到过有人真正拒绝过这种讨巧形式，没有看到过有人把送给他的赞美扔掉的。

▶ 在人的一生中，大多数时间都是在期待着被他人赞美、欣赏和尊重。一句赞美的言语，可以让对方心旷神怡，对方对你印象深刻！一句鼓励的言辞，可以令对方再接再厉，对方对你如遇知音！

用宽容代替指责，用胸怀感动他人

英国诗人济慈说过：“人们应该彼此容忍，每个人都有缺点，在他最薄弱的方面，每个人都能被切割捣碎。”没有人能够完美无缺，每个人都会犯错，大多数人的错误都是无心的，与其去怨恨报复别人，倒不如简简单单的原谅对方。宽容是一种力量。

有一支军队在沙漠里遭到了敌人的突袭，战况空前惨烈，最终只有两个人活了下来，一个是年轻的指挥官，一个是年老的炊事员。

“请你带上我一起走吧！我的沙漠阅历很丰富，我能辨认方向，没有我，你绝对走不出这个沙漠。”指挥官看着双鬓斑白的老人，一时悲从心起，想起葬身在沙漠里的士兵双亲一定很痛苦，他跳下马，扶老人上马坐好，自己跟在马后面。

太阳炙烤着他们，指挥官喉咙干的像要着火一样，但是他们连一滴水也没有，更没有食物。老人说：“把马杀了吧！”指挥官点了点头。

“现在马没了，我又走不动，你背我走吧！”两个人的体力都很差，老人却提出了无礼的要求。指挥官愣了下神，虽然心有不快，但还是背起了老人，因为指挥官一直很内疚，为自己的无能，为自己的战败，为老人的处境，指挥官一想到这一切，不快之感顿时也消失了。

时间一天天过去，沙漠好像无边无际一样，似乎怎么走都到不了尽头。尽管如此，指挥官却对老人更加体贴、周到，但是老人的要求一天比一天过分，每天，他都会吃掉一大半的食物。指挥官越来越虚弱，再也背不动老人了，