

ZANMEI DE LILIANG

赞美的力量

教你赢得人心的口才艺术

吴小楼 / 编著

赞美是一门学问，更是一种艺术！

人人都渴望赞美！

美国历史上最有名的总统之一

——亚伯拉罕·林肯就曾坦言：

“人人都需要赞美，你我都不例外。”

JIAONIYINGDERENXINDE
KOUCAIYISHU

当代世界出版社

ZANMEI DE LILIANG

赞美的力量

教你赢得人心的口才艺术

吴小楼 / 编著

当代世界出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

赞美的力量——教你赢得人心的口才艺术/吴小楼编著.

—北京:当代世界出版社,2002.1

ISBN 7-80115-488-6

I. 赞… II. 吴… III. 口才学 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 085802 号

●赞美的力量——教你赢得人心的口才艺术

出版发行:当代世界出版社

地 址:北京市复兴路4号(100860)

网 址:<http://www.worldpress.com.cn>

编务电话:(010) 83908400

发行电话:(010) 83908410 (传真)

(010) 83908408

(010) 83908409

经 销:全国新华书店

印 刷:北京宏飞印刷厂

开 本:850×1168毫米 1/32

印 张:13

字 数:260千字

版 次:2002年1月第1版

印 次:2002年1月第1次

印 数:1~5000册

书 号:ISBN7-80115-448-6/H·27

定 价:24.80元

如发现印装质量问题,请与承印厂联系调换。

版权所有,翻印必究;未经许可,不得转载!

前 言

扪心自问：他人的肯定能有助于你找到自我实现的价值吗？

如果答案是肯定的，那你就该明白：人人都渴望赞美！美国历史上最著名的总统之一——亚伯拉罕·林肯就曾坦言：“人人都需要赞美，你我也不例外。”

这其实是最简单的处世之道，却往往也最容易被人所忽略。赞美之辞，仅仅是“张口之间，举手之劳”，但它却能让成功的人更上一层楼，让绝望的人起死回生奋发图强；也可以让年华已逝的老人返老还童，让意气风发的年轻人勇往直前；还可以让你心中的爱人开怀大笑，让你失去的恋人谈谈一笑以慰平生……既然赞美的力量如此之大，那还等什么，快快让赞美的阳光普照每一颗心灵吧！

我们认为，处世交际和做世界上的大多数事情一样，仅仅靠美好的愿望和善良的心是干不好的。人人都渴望赞美，渴望自己的生命得到他人的肯定，因此，处世交际中，我们要学习赞美别人，用我们的语言来增加对方的自信，把朝气和能量输入对方的体内，使对方创造出生命的奇迹。JR人才调查中心一份调查报告显示：中国每100位头脑出众、业务过硬的人士中，就有67位因人际关系不畅而在事业中严重受挫，难以获得成功。他们共同的心理障碍是：难以启齿赞美别人。

充满关怀的赞美，宛如一种温馨的抚慰，使人感激；充满

善意的赞美，宛如一杯甘醇的美酒，使人酣畅。赞美是一股温馨和谐的暖流，缓缓地在人们的内心流淌，滋润着人们干涸的心灵。

赞美等同于阿谀奉承、溜须拍马吗？决不是这么简单。本书就是围绕“赞美”二字展开的，探讨了赞美的本质和赞美与成功的密切关系，向你介绍了赞美他人的一般技巧和忌讳，并向你推荐了赞美的几种具体且有效的应用，内容丰富而全面，相信你看完之后一定会有一种豁然开朗的感觉——赞美之口不再难开！

赞美是一门学问，更是一种艺术！精通赞美的艺术，能够擦亮我们的眼睛，开阔我们的心胸，使我们在人际交往中如鱼得水，游刃有余。

亲爱的读者朋友们，愿这本操作性很强的人际自助著作，能告诉你更多赞美他人的原则和技巧，愿你在人际交往中变得越来越有力量……

目 录

真诚的赞美是最香最美的玫瑰花。对别人来说，他因你的赞美而更加光彩；对你自己来说，手上常留有一缕芳香，生活更充实，更快乐。

- 第一章 为什么要赞美他人** (1)
1. 什么是赞美 (1)
 2. 赞美的本质是爱与争取被爱 (10)
 3. 人人需要赞美，你我都不例外 (13)
 4. 赞美，“张口之间，举手之劳” (17)
 5. 赞美是美德，更是修养 (21)
- 第二章 慷慨赞美的伟大力量——助你成功** (34)
1. 给人玫瑰花，手上常有一缕芳香 (36)
 2. 赞美，温馨和谐的暖流 (42)
 3. 赞美乃成功之“父” (48)

赞美是一门艺术，它不是庸俗的奉承，也不是胡乱涂鸦。要想达到“赞美本天成，妙手偶得之”的境界，需要有深厚的功底，独到的技巧和过人的灵性。这样，在赞美时才会轻松自如，得心应手。

第三章 赞美他人的一般技巧 (58)

1. 出自真诚，真心无价 (58)
2. 了解他人，投其所好 (60)
3. 引其向善，给他一个愿意全力追求的美誉 (64)
4. 赞美，无“微”不至 (68)
5. 善于把握时机 (72)
6. 赞美要有新意 (75)
7. 雾里看花，间接赞美效果佳 (78)
8. 背后赞美甜如蜜 (85)
9. 含蓄的赞美韵味长 (87)
10. 做个内行的赞美者 (91)
11. 影响赞美效果的隐含要素 (94)

第四章 赞美他人的忌讳 (99)

1. 不要冲撞他人的忌讳 (99)
2. 不要太夸张 (103)
3. 不要人云亦云 (104)
4. 不要假充内行 (108)

-
5. 言多必有失····· (111)
 6. “直言”伤人····· (114)
 7. 不要画地自限····· (118)

“到什么山唱什么歌”，这是毛主席说过的话。在生活中，你会遇到各式各样的人，朋友、下属、上司、同事、客户等等，你得见什么人说什么话，在不同的社会角色之间你要不停地“切换”，做到游刃有余，实属不易。本章的内容对你应付不同的情况会有较好的帮助，富有启发。

第五章 怎样赞美下属····· (122)

1. 领导的赞美是金苹果····· (122)
2. 放下架子，平易近人····· (126)
3. 具体真诚，情能动人····· (130)
4. 赞美下属要公正····· (133)
5. 适时适度，措辞适当····· (137)
6. 当众赞美学问大····· (140)
7. 权力下放也是一种赞美····· (144)
8. 先扬后抑，赞美有术····· (147)
9. 关心和体贴是对下属最好的赞扬····· (150)

第六章 怎样赞美领导····· (154)

1. 赞美领导要不卑不亢····· (155)
2. 开口赞美的前提——做好工作····· (159)

3. 恭敬不如从命·····	(161)
4. 摸清底细，对“症”下药·····	(164)
5. 什么样的山，你就唱什么样的歌·····	(169)
6. 赞美领导要得法·····	(173)
7. 以公众的语气赞美领导·····	(178)
8. 有心之人处处有赞美·····	(180)
第七章 怎样赞美同事 ·····	(183)
1. 同事赞美，阳光互撒·····	(184)
2. 轻视和嫉妒——赞美的最大敌人·····	(186)
3. 理解万岁·····	(189)
4. 惺惺相惜，慧眼识英雄·····	(192)
5. 患难见真情·····	(194)
6. 巧妙避开忌讳·····	(196)
7. 最后试试这一招·····	(197)
第八章 怎样赞美客户 ·····	(201)
1. 播下多情的种子·····	(202)
2. 摸摸“上帝”的口味·····	(205)
3. 赞美的基础——塑造良好形象·····	(208)
4. 外围突进术·····	(211)
5. 趋同现象·····	(213)
6. 让对方多讲话·····	(215)
7. 戏剧化的赞美·····	(219)

-
8. 幽默诙谐，文雅得体…………… (222)
 9. 语轻言巧，柔能克刚…………… (224)
 10. 委婉含蓄，余味无穷…………… (227)
 11. 微笑是无声的赞美…………… (230)

除非你六根清静，遁入佛门，否则你就得为情事而恼，当然也会为爱情的甜蜜而陶醉。处于恋爱期间的男女学习一些情爱方面的技巧，无疑会增加你的“情商”，收获更多的快乐和甜蜜，成功俘获你的意中人。

第九章 怎样赞美男人…………… (231)

1. 男人需要女人的赞美…………… (231)
2. 怎样赞美初识的男人…………… (235)
3. 怎样赞美热恋中的男人…………… (240)
4. 妻子怎样赞美丈夫…………… (245)
5. 怎样赞美已婚的男人…………… (249)
6. 怎样赞美一个有明显缺点的男人…………… (253)
7. 怎样赞美一个春风得意的男人…………… (256)

第十章 怎样赞美女人…………… (259)

1. 女人更需要男人的赞美…………… (259)
2. 把她当主角来赞美…………… (262)
3. 从小处入手，润物细无声…………… (265)
4. 用行动说爱…………… (268)

5. 特殊日子的赞美····· (270)
6. 特殊场合的赞美····· (274)
7. 耐心倾听她的说话····· (275)
8. 怎样赞美你的恋人····· (278)
9. 怎样在女人面前赞美女人····· (281)
10. 丈夫怎样赞美妻子····· (284)

人的一生都处在亲情之中，上有老，下有小，中间有朋友，人在付出自己真情的同时，也得到了真情。感情的付出也是需要技巧和方式的，掌握这些技巧，无疑会丰富和完善你的人生角色，心灵也会得到极大的满足。

第十一章 怎样赞美晚辈····· (290)

1. 赞美是把金钥匙····· (291)
2. 可赞之处有哪些····· (295)
3. 赞美请从小事起····· (305)
4. 赞美要实事求是····· (308)
5. 赞扬要耐心持久····· (311)
6. 赞扬要晓之以理····· (316)
7. 当众赞美好处多····· (319)
8. 战胜挫折的法宝····· (321)

第十二章 怎样赞美长辈····· (327)

1. 父母之恩，何以为报？····· (327)

2. 公婆也需要赞美	(335)
3. 师恩难忘, 请赞美	(340)
4. 赞美老人不容辞	(346)
第十三章 怎样赞美朋友	(354)
1. “无毒”真丈夫	(355)
2. 朋友沟通的妙方	(358)
3. 酒逢知己千杯少	(359)
4. 雪中送炭是真情	(363)
5. 因人而赞	(366)
6. 嘻笑怒骂皆赞美	(369)
第十四章 怎样赞美陌生人	(373)
1. 萍水相逢皆是缘	(374)
2. 赞美突破点	(376)
3. 求人也赞美	(384)
4. 察言观色巧赞美	(387)
5. 陌生人前更讲“礼”	(390)
6. 距离产生美	(402)

第一章 为什么要赞美他人

1. 什么是赞美

什么是赞美？

似乎这个词我们常常挂在嘴边，似乎它的含义对于大家是心照不宣但又都能理解，似乎我们没有必要给它下个定义……

但，事实是否如此呢？不尽然也。你可以做个试验，随便问一问你碰到的 100 个人，问一问他或她对“赞美”的理解，绝对没有两个人的回答是相同的。因为多少个世纪以来，无论是哲学家、心理学家、科学家、幽默家，还是其他专家学者，从来没有给我们留下一个对“赞美”的权威诠释。

这也难怪我们对“赞美”一词，仁者见仁，智者见智了。于是，一些心理定势形成了：与领导接近就是溜须拍马；张三会“溜”所以当了官，我不会，所以得不到重用；称赞别人就是阿谀奉承，这个本事我学不来，看不起，所以我人缘不好；李四八面玲珑，刀切豆腐两面光，当然别人喜欢啦……因而，他们在提到“赞美”一词时，表情上是嗤之以鼻，心里上是极端轻视的！你能说他们的做法不对吗？不，当然不能，因为他们是一群“有骨气，守原则”而且心地正直的人。但这样的人就像他们自己所说的一样，往往到处碰壁，人际关系紧张，总与本该到手的机会失之交臂……他们会仰天长叹：“命运怎么这么不公平？！”

不，我要告诉大家，命运是公平的！为什么你不反省一下

自己：我的想法对吗？

好的，让我来告诉你：你的想法错了，虽然只错了那么一点点，却使结果大相径庭，正所谓“差之毫厘，谬以千里”！请记住这句重要的话，也许它会改变你一生的命运：把千百年来混淆在一起的赞美和奉承阿谀拍马屁区别开来！

如果你正抑郁不得志，请体会这句话的真谛，或许它会很快地帮你找到那“柳暗花明又一村”，如果你正踌躇满志，也请你记住这句话，它必能印证你以往的足迹且使你“锦上添花”。那么，二者的本质区别是什么呢？“打破沙锅问到底”的读者们必然会这么问。好学的读者朋友们，别着急，这本是我现在迫切要向你们阐述清楚的一个问题。阿谀奉承是虚情假意、矫揉造作，而赞美他人是真情实意、发自内心；阿谀奉承的人是小人，他们可能对你脸上笑开了花、心里却把你祖宗十八代骂了个遍，赞美他人的人是君子，而且是懂得真、善、美的君子，他们表里如一，因为欣赏你的行为、喜欢你的人而赞美你；阿谀奉承的人看重你的钱和权，你的困境是考验他们最有效的方式，赞美他人的人尊敬的是你的人，一旦你陷入困境，他们不会消失得无影无踪，反而会用赞美的话激励你，使你认清自己的长处，进而摆脱困境走向辉煌。

到这里，我们已经能够自然而然地得出“赞美”的第一条，也是最重要的一条特征——出自真诚，发自内心，源于对他人的尊重和欣赏。这就是赞美与奉承最本质的区别。下面我叙述一个小故事来加深你对这个区别的印象。

钱钟书先生一次在邮局中排队等待着要发一封挂号信。他发现那位挂号邮员对他的工作很烦恼：秤信封、递邮票、找零钱、开收据，同样单调的工作，单调的语言，年复一年。钱钟书觉得应说点能让邮员高兴的话，恰好他顿然发现了一样值得

他赞美的东西。

当邮员秤他的信时，他热忱地说：“我真愿意我有你这么一头头发。”

邮员抬起头，惊讶的样子，他脸上微笑发光，“现在不如从前好了。”邮员有些暗然地说。但钱钟书还是确切地说：“虽然稍减从前的光亮，但仍极出色。”

邮员非常喜悦并微笑着说：“许多人曾赞美我的头发。”

我可打赌那天邮员出去吃午饭时脚步轻松，可打赌他那晚归家把这事告诉他的妻子。

后来，一个人问钱钟书：“你要从他那里得到什么呢？”

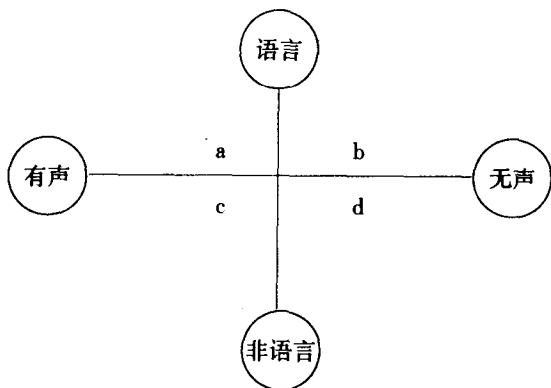
钱说：“假如我们这样卑贱自私，不能给出一点快乐，不能给人一点真诚的欣赏，而要从对方勒索相当的报酬——这将证明我们的气量比酸苹果还小。我们将遇到我们绝对应得的失败。不错，我的确要从那人得到些什么，我要得到些无价的东西，而我得到了。我得到了我为他做了些事而他不能报答我什么的感觉。”

从钱钟书先生赞美邮员的目的和真诚上我们确定了这不是奉承。但如果他是为了能不排队而赞美邮员好让他先寄信，你还能说这不是奉承吗？

赞美是真诚的，无所求的。奉承是虚假的，有目的的。那些令人反感的恭维话才是阿谀奉承，其实一谈起奉承，我就想起了中国古代跪在皇宫大殿中大呼万岁的臣子们。虽然也有李世民那样想掩人耳目假装清明而纵容魏征的皇帝，但他们有谁不爱听恭维话。于是什么“圣上”、“真龙天子”等词淡淡而出，这就是奉承。而大多数的臣子为了升官发财，为了满足统治者的欲望，闭着眼睛说瞎话，不着边际地“粉饰太平”、歌功颂德，实在令人反感。

现在，你是否对“赞美”有些新的认识了呢？让我们再来看看“赞美”的第二个特征——形式多样化。

我们面对的是多种多样、各式各样的赞美，有滑稽的，戏谑的、诙谐的、激励的、直接的、间接的、当面的、背后的等等。有时候某一类幽默看起来似乎很像另一类，但是其间总有些微妙的差异告诉我们，赞美的力量是奇妙无比的。在这里，我要向你介绍一种依据语言学对“赞美”进行的新分类，这或许对你全面、系统地认识“赞美”有较大帮助。依语言媒介的分类，可以以“语言——非语言”和“有声——无声”这两个难度进行划分，见图。



(1) 有声语言的赞美 (a)

有声语言即自然语言，是发出声音的口头语言，它是人类沟通中最基本的一种表达方式。有声语言的赞美是一种最常见、也最易在交谈者中传递、沟通的语言形式，它可以充分展开，多角度、多层次地传递赞美信息，运用形象生动的语言特征加深被赞美方的印象。比如前面提到的钱钟书先生赞美挂号邮员，使用的正是有声语言的赞美方式。用有声语言进行沟

通，时效性很强。因为其信息交流的过程与信息反馈的过程是同步进行的。

(2) 无声语言的赞美 (b)

无声语言是有声语言的一种文字符号形式，实际上是一种文字传播。在人的感觉器官功能中，听觉和视觉两者运用率最大，单靠听觉交流有声语言，对人类社会的交际来说显然是远远不够的。因此，人类发明创造了文字，即是通过视觉所能感知的形式来标记语言，是对有声语言的一种从“可听性”向“可视性”的延伸扩大。这种形式在日常生活中经常运用到，比如感谢信、表扬等等。这种形式通过书面语言，可以打破时空的限制，具有空间上的广延性。除此之外，书面语言的赞美内容便于斟酌，便于传递一些深层次的思想内涵。

(3) 有声非语言的赞美 (c)

有声非语言，也就是“类语言”。它是传播过程中的一种有声而不分音节的语言，常见的方式有：说话时的重读、语气、语调、笑声和掌声等。当然，类语言具体含义的表达有赖于特定的语言环境，比如笑声、掌声一般表示一种“高兴”、“赞同”、“称赞”的思想感情。要知道，这些类语言称赞有时 would 起到意想不到的效果。

卡普尔担任美国电话电报公司的最高行政主管之时，有一次主持股东会议，会上大家情绪异常激昂，会议中的紧张气氛随着大家对卡普尔的质问、批评和抱怨而升高。

其中有一个女人不断质问公司在慈善事业方面的捐赠，她认为应该多些。“公司在去年一年中，用于慈善方面有多少钱？”她带着挑战的口气问。卡普尔说出有几百万元时，她说：“我想我快要晕倒。”

卡普尔面不改色地说：“那样好些。”