

PRAISING 赞美必知手册

赞美技巧

成功 **4** 种手段

Skills of praising

赞美对方，能创造一种热情友好的气氛，能使彼此的心情更为愉悦。



Skills



 陕西旅游出版社
Shanxi publisher of travelling

赞美心知手册

—— 赞美技巧

金 丽 主编



陕西旅游出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

赞美必知手册:赞美技巧/金丽主编. —西安: 陕西
旅游出版社, 2002.11

(轻松赞美全书)

ISBN 7-5418-1922-0

I. 赞... II. 金... III. 人间关系-通俗读物

IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 074552 号

责任编辑: 藏 云

责任监制: 刘青海

责任校对: 谭 青

轻松赞美全书
赞美必知手册——赞美技巧

金丽 主编

陕西旅游出版社出版发行

西安市长安北路 32 号 邮政编码: 710061)

新华书店经销 北京市洛平印刷厂印刷

880 毫米×1230 毫米 32 开本 10.25 印张 250 千字

2003 年 1 月第 1 版 2003 年 1 月第 1 次印刷

印数: 1-6000 册

ISBN 7-5418-1922-0/G·508

(共三册)定价: 68.40 元

前 言

在人际交往中,恰如其分地赞美对方,能创造一种热情友好的气氛,能使彼此的心情更为愉悦。这是人类真正认识自己存在价值的一种需要。

赞美像阳光般诱人,同时也是一把双刃剑,正如灼人的烈日会烫伤肌肤。本书将使你趋利避害,游刃有余地运用赞美的种种有益功效。

本书的角度新颖、独特,将帮你通过赞美激发他人信心,满足他人心理,支撑他人成功,从而改善人际关系。运用打动人心的赞美威力,顺理成章地达到自己的成功彼岸。

本书特地提供了求职晋升、笼络人才、达成合作、商业销售、托人办事等方面的具体有效赞美技巧和手段。

手握本书,成功与你相约。

» 目录 — 赞美技巧

第一章 学会赞美

第一节	赞美要领	3
	赞美的心理要领	3
	赞美的情感要领	8
	赞美的表情要领	13
	赞美姿态动作要领	17
	赞美的语言要领	23
	赞美的行为要领	32
第二节	抓不到赞美技巧的原因	40
	赞美和“巴结”的混淆	41
	东方人的情感抑制	44
	消极主义所衍生物的观点	49

赞美技巧 目录

第三节 赞美的功效	54
改善人际关系的赞美	54
激发他人信心的赞美	58
满足他人心理的赞美	62
支撑他人成功的赞美	65

第二章 使人成长的赞美技巧

第一节 与其纠正缺点,不如赞美优点	71
忽略缺点的方法	71
挖掘优点的要领	74
缺点转优点法	78
看人眼光五大要点	81
第二节 赞美要率直、不尴尬、不装模做样	84
行不通的赞美	84
克服羞怯才能赞美	87
欠缺自信	91

» 目录 — 赞美技巧

	针对害羞者的三种赞美	92
第三节	赞美在于平凡中的不平凡	96
	平凡中见不平凡	96
	赞美“应该做的事”	100
	赞美失败前的努力	104
	赞美平常中的变化	109
第四节	敞开心胸的赞美对方	114
	乐于交际是赞美基础	114
	赞美是令人难忘的礼物	118
	会打招呼就懂得赞美	121
	如何敞开心胸赞美	123
第五节	用肯定的思考来赞美	127
	赞美是情感的交往	127
	赞美抚慰脆弱的心	131
	乐观的赞美使人更有成效	135

赞美技巧 目录

第三章 打动人心的赞美威力	
第一节 配合时机的赞美效果	141
事过境迁,无效赞美	141
最初赞美有益成长	144
掌握变化及时赞美	148
给对方自信的赞美	150
第二节 活动场所的赞美	154
公开表扬时须注意	154
袒护部下的赞美法	157
变换场所再次赞美	161
第三节 具体东西的赞美效果	165
赞美对方的名字	165
亲友	169
赞美对方的人品	172
赞美对方引以为荣的事物	176

» 目录 — 赞美技巧

第四节	加强印象的赞美效果	179
	赞美对方未察觉的优点	179
	众人的称赞使人印象深刻	182
	最后的赞美令人印象深刻	185
	目标明确的赞美印象更深	189
第五节	赞美效果的十大话语	192
	只有你可做到	193
	你真用功“啊”	195
	选择没有你就做不来的工作吧	197
	真不像是第一次做的	199
	你就是这样优点	201
	因为你忙,才要你帮忙啊	204
	不要表现得太厉害喔	205
	你真是与众不同	207
	打扮得这么漂亮要去哪儿呀	210
	你绝对没有问题	212

赞美技巧 目录

第四章 通过成功的赞美手段

第一节 求职晋升的赞美手段	219
赞美公司的特色	219
赞美职业的长处	223
赞美工作的环境	226
赞美领导的贤明	229
赞美领导的成就	230
赞美领导的惜才	233
赞美领导的才能	236
赞美领导的人品	239
第二节 笼络人才的赞美手段	241
赞美人才的敬业精神	241
赞美下属的能力	243
赞美人才的成果	246
赞美下属的开拓创新	252
赞美他人的前途	255

» 目录 — 赞美技巧

	赞美下属的性情人品	256
	赞美下属的长处	259
	赞美下属的开拓创新	262
第三节	达成合作的赞美手段	266
	以尊重示赞美	267
	英雄惜英雄式的赞美	272
	缩短距离式赞美	276
	引导情绪赞美法	279
	诱敌深入式赞美	282
	以褒抑贬法	284
	探测虚实式赞美	287
第四节	商业销售的赞美手段	290
	贬低自我式赞美	291
	自卖自夸法	292
	随机应变的高帽子	294
	借助他人之口赞美	297

赞美技巧

目录

	引早诱导式赞美	301
第五节	在人办事的赞美手段	304
	感情投资式赞美	304
	巧言攻心式赞美	307
	巧借人言式赞美	310
	赋予意义式的赞美	312

第一章

学会赞美





“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”，
赞美，犹如春风拂面，温暖他人的心田。可是，并不是所有的良言、美言都会产生这样的功效，有的还会起到相反的作用。正如中国古典成语中“东施效颦”，不但不美，反而更加丑陋了。

要领，即是要点，是遵从的范围和大体原则。赞美要领，也就是赞美要点，即在赞美的时候掌握大方向，不偏离轨道，这样赞美就能基本上达到要求和目的了。





第一节 赞美要领

人们常说:到什么山,唱什么歌。意指入乡随俗,随环境、人物等的变化而变化。

赞美也是一样,它也需要审时度势,随着人的心理变化、情感需求等而运用语言、表情动作等的丰富变化达到满足他人心理等的需求。这样的赞美才是完美的,赞美之所以冠之为艺术之名实则在于它的微妙和丰富的变化,使之耐人寻味,细细咀嚼。



赞美的心理要领

人的心理需求是丰富多彩而善变的,赞美则是双方心理的共同偶合才能达到效果。因此,对于赞美来讲,对应的是双方的心理。自我心理调整:这一话题将在本章的第二节重点讨论。有很多人认为,赞美,不就是夸奖别人,有什么心理不心理的。其实,如果自己的心理一直存在着矛盾、心虚等,在外面就会表现为不自在、出汗、小动作等不合环境的行为,这样说出来的话就打了折扣,又谈何能够达到预期的目的呢?同时,交往在于双方的印象,一旦因紧张等情绪影响到行为,在他人心目中的形象无形中矮了三分,而第一印象将直接影响到对其它方面的评价。

在本节重点讨论的是如何与对方的心理产生共鸣。



弗洛伊德说过：“人有两种最重要的需求，一种是性的需求，另一种则是成为伟人的需求。由此可以引申出人包括被认同、被尊重的人的心理需求。在赞美时应当紧扣他人的这种心理。”

1. 自尊与自信

每个人都有自尊心和自信心。其潜在心理都希望“站在比别人更优越的地位上”或“被当做重要人物”。这种潜在心理就是自我优越的欲望。

日本一家铸造厂，该厂的经营者山岛先生经营了许多工厂，但其中有一个厂的效益始终徘徊不前，从业人员也很没干劲，不是缺席，就是迟到、早退，交货总是延误。该厂产品质量低劣，使消费者抱怨不迭。虽然这个经营者指责过现场管理人员，也想尽办法，想激发从业人员的工作干劲，但始终不见效果。

有一天，山岛先生发现，他交代给现场管理员办的事，一直没有解决，于是他就亲自出马了。这个工厂采用昼夜两班轮流制，他在夜班要下班的时候，在工厂门口拦住一个作业员，问：“你们的铸造流程一天可做几次？”作业员答道：“6次。”山岛先生听后，一句话也没说，就用粉笔在地上写下“6”；紧接着早班作业员进入工厂上班，他们看了这个数字后，竟改变了“6”的标准，做了7次铸造流程，并在地面上重新写上“7”；到了晚上，夜班的作业员为了刷新纪录，就做了10次铸造流程，而且也在地面上写上“10”。这样过了1个月，这个工厂变成了他所经营的厂中成绩最高的。

山岛先生仅用一支粉笔就激发了工人們的士气，原因就在于他懂得如何利用“自我优越的欲





望”创造竞争。

自尊要通过他人来获得,如何获得呢?是凭自己的能力、才干、待人处事等多方面获得,在工作中成绩突出,在交往中平易近人,尊重他人的人容易获得尊重而自尊。自信不仅依靠的是实力,还有他人对自己的肯定,可以说,自尊与自信是相辅相承的。

我们在赞美时考虑到他的自尊和自信需求,就能够从这一方面去发现、分析。有意识地去挖掘他人的工作成绩,待人接物的优点,通过恰当地方式表达自己的尊重、敬佩之情,或者创立竞争机制,就能激发他人的自尊、自信心理,获得共鸣。

2. 肯定与认同

“理解万岁”这句话每个阶段的人都呼喊过,可是真正设身处地为他人想想,来给予正确的评价却是难上加难了。

有一次,相声演员侯跃文对他父亲侯宝林说:“爸爸,我最近听到一些反映,说商店里某些服务员的态度差,常给顾客吃‘冷面’。我想写段相声讽刺一下。”

侯老听了,沉思了一会儿,说:“你想讽刺服务员,可你了解他们吗?工资不高,上班一站就是八九个钟点儿,多辛苦!再说,哪家不兴有个不顺心的事儿?谁能老有笑模样?又没吃‘笑素’!顾客里头也有捣蛋的,遇上那号人,你乐得起来?我不是说服务员有缺点就不能讽刺,得先去搞点调查研究,了解他们的工作和生活,体谅人家的难处,那才能写出感情,批评得入理。”

在实施赞美时要端正自己的态度,看到他人的优点和长处,要肯定地看待问题。

每个人都希望得到肯定和认同,他们都希望别人对自己的印象很好。可是,每个人都受各种条件的影响,而有很多人控制不住自己的情绪而将它带到其它地方的时候,情绪就不由自主地表现出来。

我们在赞美时应当剥去表面的面纱,看到他人的优点和长处,给予肯定和认同,这样就能满足他人渴望理解的心理,促进他人发