

波什定律：

马丽 / 主编

YOU XIN ZAN MEI
CAI HUI QI XIAO GUO

有心赞美 才会起效果

赞美是人际关系走向融洽的法宝之一

查尔斯·施瓦普就说过：

“我很幸运具有一种唤起人们热忱的惟一有效
的方法，就是赞美和奖励。”



黑龙江美术出版社

波什定律： 有心赞美才会起效果

马丽◎主编



黑龙江美术出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

波什定律:有心赞美才会起效果 / 马丽主编. —

哈尔滨:黑龙江美术出版社, 2019.5

ISBN 978-7-5593-4939-2

I. ①波… II. ①马… III. ①心理交往—语言艺术—
通俗读物 IV. ①C912.13-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2019) 第 090400 号

书 名 / 波什定律:有心赞美才会起效果

BOSHI DINGLÜ YOUXIN ZANMEI CAIHUI QIXIAOGUO

主 编 / 马 丽

责任编辑 / 李文博

出版发行 / 黑龙江美术出版社

地 址 / 哈尔滨市道里区安定街 225 号

邮政编码 / 150016

发行电话 / (0451) 84270524

网 址 / www.hljscbs.com

经 销 / 全国新华书店

印 刷 / 永清县晔盛亚胶印有限公司

开 本 / 880mm × 1168mm 1 / 32

印 张 / 7

版 次 / 2019 年 6 月第 1 版

印 次 / 2019 年 6 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5593-4939-2

定 价 / 32.80 元

前言

“每个人都有虚荣心，都希望听到别人的赞美，不希望听到批评与教训”，这是人类的本性使然，是千古不变的道理。针对这个道理，法国人罗瑟琳·波什提出了著名的“波什定律”，强调了赞美在人类日常生活交流过程中的重要意义。

波什定律在我们的生活中有着巨大的影响力，它能够让我们每一个人在内心中自发主动地产生积极向上的迫切希望以及源源不断的进取动力，在社会生活中扬长避短、取长补短，以达到长足发展的目的。

掌握波什定律，会让你的人生充满了融洽和欢乐，让你的人生充满了前进的动力。

波什定律在日常生活中有着极其重要的作用，本书通过一个个生动的故事，讲述如何在不同的时间、地点、环境中应用波什定律，与对方一起收获成功和喜悦。

目 录

第一章 学会赞美，引发共鸣

背后赞美，效果更超乎想象	2
创意赞美更让人难忘	5
缺乏真诚，赞美如讽刺般惹人厌恶	8
请教别人，是一种低姿态的赞美	11
从对方得意的事入手，赞美会更有效	14

第二章 赠人玫瑰，手留余香

真诚的赞美，于人于己都是一缕玫瑰的芳香	18
赞美，“张口之间，举手之劳”	20
赞美，满足和渴望	22
想说“赞美”不容易	29
一句好话三冬暖	32

第三章 幽默赞美，新意迭出

一拍即合赞美开路	36
----------------	----

力气使在节骨眼上	39
真诚赞美像麻醉剂	42

第四章 真诚赞美，动之以情

以实与为，措辞适当	46
放下架子，真诚恳切	49
关心体贴下属	52
给下属以阳光	57
全面分析，扬长避短	60

第五章 巧妙赞美，有的放矢

不卑不亢，见到皇帝不低头	64
摸清底细，知长知短	67
恭敬不如从命	70
天上落下馅饼也要起得早	73
工作第一，大局为重	77
人到一百，五颜六色	80

第六章 温暖赞美，润物无声

同事的赞美是“润滑剂”	84
一颗平常心，待人贵以诚	87
避开焦点，太阳和月亮是亲家	91
抓住“大”辫子	93

打成一家，锦上添花	96
理解，默契的暖流	100
用老板的口才，做有口才的老板	104
和有趣的人说话	106
员工口才，不是奴才口才	109

第七章 用心赞美，满足虚荣

恭维话要不流于谄媚	114
赞美使友谊锦上添花	116
兼听则明，偏听则暗	119
“敬请指教，不吝赐教”	122
一切都是为了您	125
人走茶凉	127
王婆卖瓜	129
心知自然明，赞美本天成	131
好好听着，如和风拂面	143
官大一级压死人，不敢不听	147
同事之间，倾听不只是尊重	150

第八章 理智赞美，深入人心

认清说服对象，做到心中有数	154
借助比喻，更能说服对方	157
找到合适的话题作为说服基础	160

引经据典更容易说服他人	164
逆耳忠言也要注意方法和方式	166
让他人变被动接受为主动反思	169

第九章 精准赞美，投其所好

精准表达，了解对方想听什么	174
让对方成为交谈的“主角”，让对方有被重视的感觉	177
赞美得体有意想不到的收获	182
把话说到对方的心里	187
坦言自己的小缺点，也是对他人的一种赞美	190
关心的语言最能打动人心	193

第十章 赞美有方，言语有度

赞美是照在心灵上的阳光	198
赞美也要有原则	201
赞美要因人而异，把握分寸	205
领导同样需要他人的赞赏	208
称赞下属是一种激励手段	212

第一章

学会赞美，引发共鸣

背后赞美，效果更超乎想象

赞美是人际关系的润滑剂，可以让你获得更多人的青睐和好感。所以，要学会赞美身边的人，更要学会在背后赞美他们。这样，就可以迅速地建立起自己的关系网，在工作中如鱼得水。

《红楼梦》中就曾有这么一段描写：

史湘云、薛宝钗劝贾宝玉做官为宦，贾宝玉大为反感，对着史湘云和薛宝钗说：“林姑娘从来没有说过这些混账话！要是她说这些混账话，我早和她生分了。”凑巧这时黛玉正来到窗外，无意中听见贾宝玉说自己的好话，不觉又惊又喜。结果宝黛两人互诉肺腑，感情大增。

试想一下，依照黛玉的性情，如果当面赞美她，她未必相信，或许还会说是宝玉打趣她。但是听到宝玉在背后对着他人赞美自己，黛玉却是又惊又喜，不仅相信，反而对宝玉更为信赖。这就是背后赞美的力量，它充斥着的是一份更令人信赖的真实感。

董海在一家教育培训机构工作，她的主管琳姐是一个35岁的女人，精明能干。有一次，琳姐检查之前联系厂家定做的教具样品，觉得非常不满意，无论从材质、款式、色彩还是质量上都

比要求的低一个档次。送货的厂家代表却认为他们生产的东西是按照当初的标准定的，没有问题。琳姐并没有对送货人员大声斥责，而是非常冷静地将这件事圆满地处理了。

事后，目睹了全程的董海对同事小王说：“琳姐就是不一般，一下子就把事情解决了。她的确是一位了不起的女性啊！什么时候我能像琳姐那样有能力、有魄力就好了！”

过了几天，琳姐将董海叫到办公室，微笑着问她：“你愿不愿意接一个非常难做但是很锻炼人的项目？”董海非常惊讶，要知道，自己之前做的都是一些打杂性质的工作，这次的机遇真是一个惊喜。董海连忙说：“您信任我才会考虑让我做这个项目，如果我接了这个项目，一定全力以赴！”

董海离开办公室之前，琳姐开玩笑道：“放开胆子干，有什么不懂的就问我，多锻炼锻炼，你也能像我一样有魄力！”董海这才知道琳姐培养自己的原因。

不要吝惜你在别人面前说另一个人好话，那些好话当事者不会听见，但这世上没有不透风的墙，就算赞美传不到本人的耳朵里，别人也会因为你在背后夸奖他人而更加敬重你。背后赞一句，胜过当面夸十句。在背后说别人的好话，还能极大地体现一个人的“胸怀”与“诚实”，往往事半功倍。

为什么在背后夸赞一个人比当着他的面更容易让人高兴呢？其实，设身处地地想一下，我们自己也会这样觉得，当着面会有一种被恭维的感觉，当自己听对方向第三个人夸自己的时候，那种感觉更真实。所以，人们更容易相信背后的好话，会更加欣赏

那些在背后说自己好话的人。因此背后赞扬别人，比当面赞扬更为有效。

在这里，给大家介绍几种背后赞扬的方法：

1. 从第三个人口中说出你的赞美

如果有位陌生的人对你讲：“某某经常与我谈起你，说你是位了不起的人！”相信你的愉悦心情一定会油然而生。也就是说，如果我们想让对方感到愉悦，就应经常在第三个人面前赞美他，这种赞美要比一个魁梧的男人站在你的面前说“我是您的崇拜者”更有效果。

2. 找出具体的事例

如果你当着一个人赞美另一个人，那赞美的点在哪，你一定要清楚，不要一味地吹嘘或者说一些“好厉害”“好棒”“好聪明”之类的话，否则你不仅达不到传达赞美之情的目的，还会让你面对的那个人感到厌恶，认为你是一个爱奉承的人。

3. 注意聊天的对象

如果甲和乙有矛盾，你当着甲的面赞美乙，你觉得合适吗？显然不合适。这样，甲不会听到你的赞美，乙也不会因为你背后赞美他而对你心生好感，你也会很快成为甲讨厌的对象。所以，说话也要分人，这一点一定要注意。

创意赞美更让人难忘

赞美是需要智慧的，泛泛的、礼节性的赞美并不能起到激发别人的作用，反而让人觉得有些虚假。只有充满诚意和新意的赞美，才能在细微之中显现真情，给对方以正面的影响，博得对方的好感。

古时候，一个叫彭玉麟的官员，有一次路过一条狭窄的小巷。一个女子正在用竹竿晾晒衣服，一不小心竹竿掉下，正好打在他的头上。彭玉麟勃然大怒，指着女子大骂起来。

那女子一看，是官员彭玉麟，额头不禁冒出了冷汗。但她急中生智，正色地说：“你这副腔调，像行伍里的人，蛮横无理。你可知彭宫保就在我们此地，他清廉正直，假使我去告诉他老人家，怕要砍了你的脑袋呢！”

彭玉麟一听这女子在夸赞自己，不禁喜气上升，而且又意识到自己的失态，马上心平气和地走了。

这位女子打到了彭玉麟的头，这是一件令当事者愤怒且令自己尴尬的事情。但是，这个女子却巧用赞美之词化解了这场矛盾，这就是赞美的力量，语言的力量。女子认出了被打的人是当地官员，却假装不认识，并借着他此时的蛮横来夸赞他的清廉正直。这既是

一种背后赞美的技巧，更是一种充满创意的赞美策略，不仅化解了矛盾，还令当事人倍感高兴，这其间的智慧令人佩服。

赞美要赞出新花样，这才是口才能力的表现。这个“新”字的重要性是不可小觑的。赞美要有新意才会招人喜爱，才能让受赞美者听了感觉受用。陈词滥调每个人都会背，这样的赞美会引起人的反感。要引起对方注意，让对方认同自己，就必须使用别具一格的赞美语言。

有一次，莉莉回家，路上被几个不三不四的小混混拦住了，带头号称“龙哥”的那个人伸手摘掉了莉莉脖子上的漂亮纱巾，一副不怀好意的样子。在紧要关头，莉莉既没有惊慌失措，也没有破口大骂，而是冷静地说：“我的纱巾很好看，是吗？”

“当然，你和纱巾一样美不可言。”带头的混混“龙哥”戏弄道。

这时莉莉显得更加大方、有礼，说：“你一定是想仔细看看，好给你的女朋友买一条吧？她戴上一定也很漂亮。我一看就知道你不是那种随意戏弄人的人。”

“当然是这样。”混混们被莉莉的气度和语言征服了，已经有点脸红了。这时莉莉又调侃地说道：“不行，我觉得你还是别买了。”

“为什么？”

“别人会给摘去的。”这时混混们意识到应该物归原主了，于是把纱巾还给了莉莉。

本来莉莉身陷困境，但她却临危不乱，巧用赞美获取对方欢

喜，成功摆脱困境，这就是赞美的力量。没有创意的赞美，是达不到这样的效果的。

漂亮话也许人人都会说，可是能否把话说到人的心坎儿上，令人心花怒放，那就要讲究技巧了。仔细留意生活中那些巧舌如簧的人，他们对别人的赞誉之词，毫不做作，既说得出人意料，却又在情理之中，让人不由得心生温暖，被人视为“知己”。那么，如何才能把话说得别出心裁，另有一番意韵呢？

1. 注意语言的新颖

赞美是所有声音中最甜蜜的一种，赞美应该给人一种美的感受。新颖的语言，是有魅力、有吸引力的。简单的赞美也可能是振奋人心的，但是赞美如果多次单调重复，也会显得平淡无味，甚至令人厌烦。

2. 用请教的方式凸显他人的优势

人都有“好为人师”的自大心理，所以在许多时候，以低姿态有针对性地去请教他人，以自己的普通凸显对方在该方面的优势，可以起到赞美他人的作用。恰到好处地使用此种方法，既成功地赞美了别人，又能给人留下虚心好学的好印象。

3. 从侧面多角度赞美

平铺直叙的赞美容易让人疲劳，那么不妨另辟蹊径，旁敲侧击地赞美。例如，我们可以赞美对方和谐的家庭生活、亲切的微笑以及优秀的品格等。这样肯定会使他们的喜悦倍增，远比空洞的“你真厉害”要实际得多。

缺乏真诚，赞美如讽刺般惹人厌恶

假如身边的人在您眼里是天使，那你生活的地方就是天堂；假如身边的人在您眼里都是恶魔，那你生活的地方就是地狱。看待对方，我们不妨真诚一点，给对方一些美好，一些赞美，把他们看作是天使，那自己也会更加欢乐，做人的境界也会不断提升。

张馨馨原本是位身材苗条的女士，但自从生下孩子后，身材完全走形了，致使张馨馨现在无论买什么衣服，都不像以前那样干脆，而是会反复斟酌，直到自己认为真的合适才会购买。

一次，张馨馨去一家服装店买裙子，试了很多款式，总是觉得不合适。她站在镜子前感叹道：“这可怎么是好啊，简直挑不出一件适合自己的，唉……”

这时候，服装店的导购小李走上前去，笑着说：“怎么了，美女，你的气质这么好，穿什么衣服都会好看的，试试这件吧，或许更适合你呢。”说着拿来一条连衣裙。

听了小李的这番话，张馨馨拿过裙子，进了试衣间，当她出来后便，在镜子前不断地左看右看，她感觉自己穿上这条裙子还真是挺合适，而且非常漂亮，脸上露出了满意的微笑。但这时

候，小李又说了一句话：“真的是太完美了，您瞧瞧，您身材这么好，线条这么完美，穿上这条裙子真的太漂亮了，跟电影明星似的。”

张馨馨听完，脸色马上变了，说了一句：“您是不是对每个试衣服的女士都这么赞美啊？”虽然张馨馨用了一个“您”字，但小李明显听出張馨馨心中的不悦，因为她已经放下衣服，离开了专卖店。

本来小李挑选的裙子很合张馨馨的心意，但是小李却说出了不合适的赞美之词进而惹得她很不满意，随后放弃了购买。赞美别人本是一件好事，但是毫无意思甚至是脱离实际的赞美会让人心生厌恶，因为这对于他人来说是一种讽刺。所以说，如果你不会赞美，那还不如不说，以免麻烦更多。总之，如果你想得到好的赞美效果，一定要本着真诚的心态去面对他人。

真诚的、发自内心的赞美，可以搞好人际关系，使你在提升影响力的道路上畅通无阻。从一定意义上讲，赞美是一种有效的情感投资。对领导的赞美，能使领导心情愉悦，对你越发重视；对同事的赞美，能够联络感情，增强团队精神，在合作中更加愉快；对下属的赞美，能使你赢得下属的敬重，激发下属的工作热情和创造精神，协助你在事业上更好地发展；对生意伙伴的赞美，则会赢得更多的合作机会，从而获取更多的利润。如果你是一个商人，学会赞美你的顾客，就会拥有更多的回头客。

但是，要说出适当赞美的话需要经过认真思考，要让人听起来至少是合乎实际的，是实事求是的，而不是没有一点真诚可言