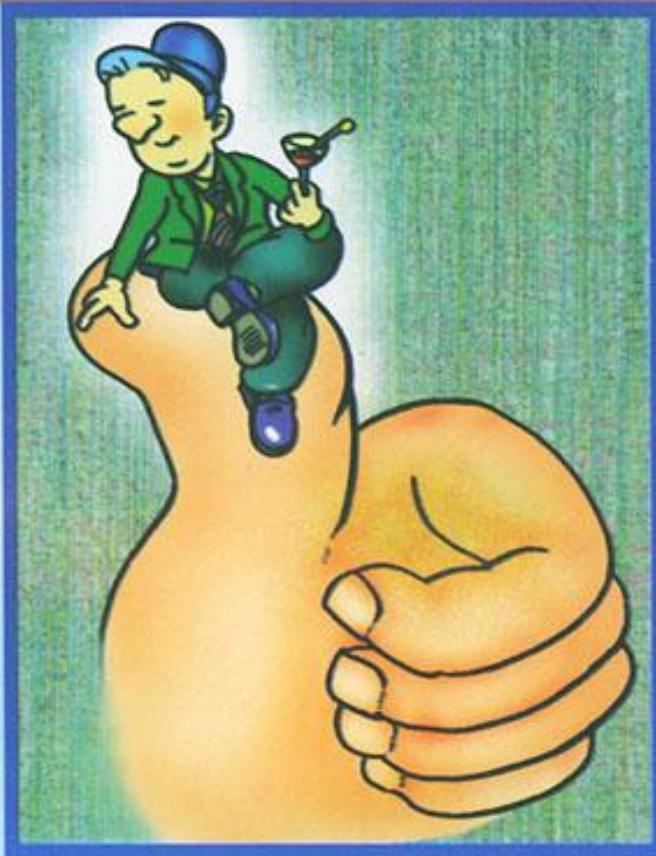


ZENYANGZANMEI BIEREN



◎JR人际自助丛书

正直善良的人更应该学点处世技巧



# 怎样赞美别人

中国文联出版社

## 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。

## 美国《幸福》杂志所属的名人研究会

对美国500位年薪50万美元以上的企业界高级管理人员和300名政界人士进行调查表明：其中93.7%的人认为人际关系畅通是事业成功的最关键因素，其中最核心的课程是学会赞美别人。

感谢

爱书网 [www.ilovebook.cn](http://www.ilovebook.cn)

提供图书模板

## JR 人才调查中心名人研究案例辑录



原一平 日本推销之神。  
少年时代是人人厌恶的小太保，27 岁时进入明治保险公司做一名见习推销员，穷得连中餐都吃不起。从 36 岁开创连续 15 年保持全国保险推销业绩冠军，成为亿万富翁。原一平说：“**推销的秘**

**诀在于研究人性，研究人性的关键在于了解人的需要，我发现对赞美的渴望是每个人最持久、最深层的需要。”**



**鲍罗齐** 生于 1918 年，美国人。出身贫寒家庭，少年时代以摆水果摊为生，后以经营豆芽菜和中国炒面起家，建立起资产数亿美金的超级食品公司“重庆公司”，被誉为“商界奇才”。鲍罗齐

**说：“赞美你的顾客比赞美你的商品更重要，因为让你的顾客高兴你就成功了一半。”**



**池田大作** 日本著名佛学家、学者、社会活动家、日本最大的佛教团体创价学会名誉会长。著作甚丰，在全世界有重大影响。池田大作说：“**为了个人阴暗的私利而极尽溜须拍马之能事只是**

**可鄙的小聪明，但是看到别人的优点能坦荡地赞美别人，却是胸怀宽广，能成大事的表**

现。”

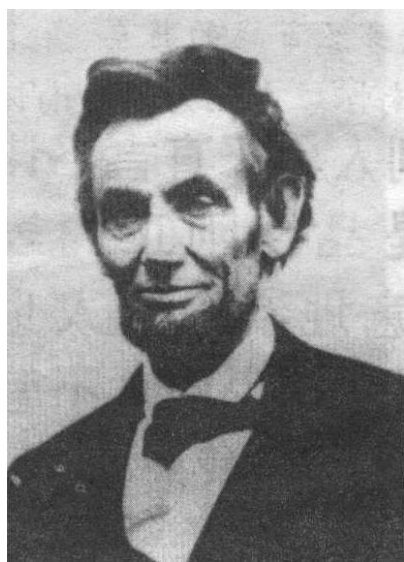


**南怀瑾** 台湾著名学者、佛学大师。在海内外有重大影响，许多政界成功人士、身经百战的将军、著名的学者都拜南怀瑾先生为师。南怀瑾说：“**对别人勇于直言不讳地批评是品性刚正的表现，但善意地恭维别人也是世间不可缺少的。不管别人怎样认为，我总觉得，多说别人好话更对一些。**”



**罗纳德·里根** 美国第四十任总统。出身于美国平民家庭，当过水上救生员，业余游泳教练，好莱坞电影演员。60年代中期弃影从政，1980年当选美国总统。被认为是平民总统，是美国历史

上杰出的总统之一。里根在 78 岁生日宴会中接受英国《镜报》记者采访时说：“**在我 14 岁的时候，我的母亲对我说，千万别忘了发现别人的长处，多说别人的好话。从此以后，我牢记这句话，甚至在梦中也不忘赞美别人。可以说是我的母亲塑造了我的一生。**”



亚伯拉罕·林肯 美国第 16 任总统。出身于贫寒家庭，以伟大的人品，钢铁般的意志和质朴而又高超的处世艺术，由摆渡工、木工、律师、议员成为美国总统。他的处世名言是：“**人人都需要赞美，你我都不例外。**”





马克·吐温 美国著名作家、幽默大师。马克·吐温说：“**一句赞美的话能当我十天的口粮。**”

1935 年，毛泽东赋诗一首，这样称赞他的部下彭德怀将军：“**山高路远坑深，大军纵横驰奔。谁敢横刀立马？唯我彭大将军**”



1972 年，周恩来总理在机场迎接尼克松总统访华，当他们握手的时候，周恩来这样称赞尼克松：“**你的握手跨越了世界上最广阔的海洋和 23 年互不交往的历史……**”

## 序言

### 正直、善良的人更应该学点处世技巧

JR 人才调查中心是竞人天地文化公司的一个下属机构，它的目的是为给公司建立一套有效实用的人际交往成人教育体系收集资料，为了公司能在中国完成美国成人教育家卡耐基式的事业做案头准备工作。中心的工作方式：一是有计划地采访社会各界的成功人士，二是研究古今中外名人的传记和档案材料。在中心所做的 2000 多个案例分析中，我们发现了一个特殊的现象：竟然有这样的人在自己的专业领域有卓越的头脑，而对人的了解方面却那样幼稚简单。有那么多品质优秀、踏实能干、专业能力强的人因为在人际关系领域严重地不通世



故而事业上步履维艰，频频受挫。而有很多学无专长、品性可疑的人却春风得意、步步高升，这种现象真让正直的人们生气。一个更为严重的问题是人们往往把这种想象归咎于社会腐败、世风日下，而很少从自身去寻找原因。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；赞美别人就是阿谀奉承，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……

我们认为，处世与交际和做世界上的大多数事情一样，仅仅靠美好的愿望是干不好的，它还需要技术或技巧。而技巧是一种工具，正如一把菜刀，厨师可以用来切菜，歹徒可以用来杀人，处世的技巧也是如此。处世技巧，正直的人需要凭它干正事，钻营者凭它营私利。在当今社会，越是有前途、有潜力的人越需要和别人打交道，需要获得他人的认可，这样你才能找得最适合你自己的位置，获得事业的成功。在社会中，恰恰很多正直的人过分耿介，

很多有本事的人过分恃才傲物，不善于处理人际关系；而很多投机钻营的人却是“处世技巧”的“大师”，他们就凭这一点本事，在社会上四处招摇，大占便宜。所以我们说，正直善良的人更应该学点处世技巧，掌握处世的工具，这样社会上的好多正事才能干成。总之，只有当好人变的更有力量的时候，社会才会一天天更美好。

赞美别人是处世交际最关键的课程，如果你还没有认识到“赞美”的重要，如果你还没有学会大方、真诚地称赞别人，那么你还不是一个成熟的社会人。请翻开本书，本书是在研究了 2000 多例人际交往案例的基础上完成的。本书作者将解除你的心理障碍：怎样把正常的赞美和阿谀奉承分开，怎样称赞领导，怎样称赞男人和女人……

本书是一部非常实际的、可操作性很强的人际自助著作，它会告诉你很多赞美别人的基本原则和基本技巧。本书的愿望是，愿天下的好人变得更聪明、更善于保护自己、更有能力实现自我。

## 目 录

- 序言 正直、善良的人更应该学点处世技巧
- 第一章 为什么要学会赞美别人
- 第二章 能否慷慨赞美别人是衡量自己水平的标志
- 第三章 领导怎样称赞下属
- 第四章 怎样称赞领导
- 第五章 怎样称赞男人
- 第六章 怎样赞美女人
- 第七章 家长怎样称赞孩子
- 第八章 怎样赞美陌生人
- 第九章 怎样赞美长辈
- 第十章 怎样赞美年轻人

第十一章 赞美别人的一般技巧

第十二章 赞美别人的忌讳

## 第一章

### 为什么要学会赞美别人

赞美是同批评、反对、厌恶等相对立的一种积极的处世态度和行为。一个人不管是通过语言还是通过行为，只要表达出对别人的优点和长处真诚的肯定和喜爱，都可以说是赞美。赞美是一种堂堂正正、正大光明的处世艺术。

人们对赞美并不陌生，然而，真正善于赞美别人的行家毕竟是少数，大部分人还需要学学怎样赞美别人，以更好地工作、生活、发展。

或许你每天都能听到很多对你的称赞和表扬，但又有多少在你的脑海里留下深刻的印象？或许你每天也少不了给别人很多赞美，但又几次得到别人的回应？原因就在于大家虽然都对赞美不陌生，但

还没有对赞美及其规律性的东西很好地把握，应用起来也就难以收到高水平的效果，甚至有的赞美适得其反。某单位有一个职员的书法写得不错，另一个职员称赞道：“你的书法恐怕在天下也数第一了。”试想想，这样过分夸大的赞扬谁能接受呢？

中国人历来相信，天下好人多、坏人少。中国传统社会伦理道德的核心是“仁”和“礼”，要求人们互敬互爱，和睦相处，但又过分强调群体生活中的“克己复礼”，使许多人的本性受到压抑。我们周围不乏老实巴交、忠厚正直、能力过人的人，他们做出了非凡的成绩，然而却是由于在观念上对赞美存在误解，在行动上惰于说别人的好话，事不关己高高挂起，君子慎言，因而得不到别人的喜爱和欢迎，丧失了提升和发展的机遇。真是领导不满意，同事不满意，老婆不满意，自己更不满意。缺乏赞美艺术，正如鸟之失却两翼，不能展翅飞翔。如果这些正直忠厚、吃苦耐劳、聪明能干的人们掌握了赞扬艺术，岂不是如虎添翼、锦上添花，更好地发挥他们的潜能，实现他们的价值吗？

我们看到，世界上一些小入、坏人没有多大能耐，碌碌无为，平庸异常，却歪曲地利用了赞美艺术，靠拍马、溜须，阿谀奉迎而青云直上、飞黄腾达，像李莲英之于慈禧太后的奴才嘴脸，却为他赢得了权力和金钱。这些小人、坏人颠倒了是非，混淆了黑白，模糊了堂堂正正的赞美与奴颜卑膝的奉承之间的界限。因此，更需要在观念上和方法上给赞美恢复公平、正义的本来面貌，让更多的人正确地掌握和利用赞美，让世界充满真诚、友爱，让小人和拍马溜须者无处藏身。

## 一 赞美是每个人最需要的， 也是并不容易得到的

许多伟人都是听着众人的赞美声成长起来的，他们对赞美的需要程度有更深的心得体会。林肯是一位相貌相当丑陋的美国总统，他曾以这样一句话作为一封信的开头：“人人都喜欢赞美的话”。安徒



生也是因相貌丑陋而得不到别人的亲近和喜爱，后来他写了《丑小鸭》童话来寄托自己的渴望。美国著名心理学家威廉·詹姆士研究发现：“人类本性中最深刻的渴求就是受到赞美”。中国也有一句老古语说：“鸟为食死，人为名亡”。这些经验之谈都说明了一个道理：**赞美是每个人最需要的。**

人是自私的，每个人最关心的是自己，关注自己的容貌、能力、名声、成绩以及在人们心目中的形象，追求来自方方面面的赞美和褒扬。赞美直接关系到一个人的名声。人活一张脸，树活一张皮，在中国这个传统性很强的社会里，赞美更是人们最期望得到的东西了。然而，赞美又往往不容易得到。

一个人成长或发展的初期，如刚刚走上工作岗位，刚学开车、初为人师等等，可能要表现出幼稚、笨拙、缺乏经验、信心不足等弱点，他本人对自己的每一个小进步小成绩都非常在乎，非常渴望别人能给予肯定甚至赞扬，以激发他的自信和勇气。《红楼梦》讲到香菱(薛蟠之妾)随薛姨妈进入大观园后，由于羡慕宝钗、黛玉、探春等姊妹的吟诗才能，便

拜黛玉为师学诗。一个女人底子薄，脸皮薄，学作诗绝非易事，所以香菱最初有点胆怯，很需要老师给点勇气。黛玉便开导香菱说：“什么难事，也值得去学？你又是这样一个极聪明伶俐的人，不用一年工夫，不愁不是诗翁了。”香菱听后大受鼓舞，回去后废寝忘食地学诗，后来，作了一首不太好的诗给黛玉看，要让别人可能说不怎么样也就算过去了，但黛玉还是给了不少肯定，道：“意思却有，只是措词不雅；皆因你看的诗少，被他缚住了，把这首诗丢开，再做一首。只管放开胆子去做。”香菱很幸运遇到了黛玉这样的善者。宝钗则不同，常常打趣香菱说：“何苦自寻烦恼？都是颦儿引的你，我和他算帐去。你本来呆头呆脑的，再添上这个，越发弄成个呆子了！”香菱苦笑着说：“好姑娘，别混我”。宝钗这些话真是刻薄，让人无法接受。幸好香菱没往心里去，反而越发用功，后来终于作了首好诗。黛玉等赞道：“这首诗不但好，而且新巧有意趣。可知俗语说：‘天下无难事，只怕有心人’。社里一定请你了”。

得到赞美并不容易，香菱算是幸运儿。一个初出茅庐或初试锋芒的人，不可避免地暴露出“嫩”的弱点，他(她)的成绩在别人看来微不足道。一个刚刚起步的打字员虽然录入速度由 20 字 / 分钟提高到 40 字 / 分钟，但在一个每分钟能录入 200 字的老手看来不是“小菜一碟”吗？一位勤奋好学，富有理想的大学生刚刚报名参加托福辅导班，就有同学说：“别花那笔冤枉钱了，扔水里都不响，不如把钱要回来请弟兄们搓一顿！”这样的话真是“恶言伤人三春寒”。在一个人起步进取时，又会碰到那么多冷言、恶语、嫉妒。赞美，当最需要她时，却往往离你远去不肯来。

当你取得很多哪怕是很小的成绩时，最需要来自老板、朋友或妻子的赞美，然而，赞美却并不像你想象的想之就来。这可能是因为大家只顾及自己而忽视了别人的存在。一名普普通通的女侍者，在熙熙攘攘的餐厅里忙碌了一整天，兢兢业业为顾客服务，最后累得精疲力尽，衣帽不整，两腿发软，两臂发酸，大有撂挑子的感觉，虽然为顾客忙了一

天，但竟没有人过来说句感谢话，她的存在好像没有人发现，真是个繁华的沙漠世界。正在她倍感失望时，一位顾客微笑着过来与她告别：“谢谢你，小姐！你对我们照顾很周到，我们以后肯定再来！”真是“良言一句三冬暖”，这句富有人情味的话把女侍者的疲劳和一些悲观的念头冲到九霄云外，她立即振作起来，微笑着继续为顾客服务。女侍者从事的是简单劳动，端茶上菜，被招来唤去，在有些人看来有些低贱，他们根本不考虑自己的美味佳肴是建立在侍者们辛苦劳动基础之上的。侍者们需要理解和尊重，赞美是她们最丰厚的报酬，但有多少人留心侍者们的成绩和辛苦呢？更多的人在大吃大喝满足了自己的食欲和享受后溜之大吉，服务员的劳动和需要在他们的脑子里不过是几笔简单的符号。

当你取得或大或小、或多或少的成绩时，非常渴望大家的赞美，但嫉妒心理又常常使你得不到赞美，迎来的却是冷言冷语。王飞发表了不少文章，有人评价说：“都是陈词滥调，没有新思想，大部分都是抄袭的”。宋某考上博士后，有人当着他的面讲：

“傻得真象博士”。妻子刚提升公司经理，丈夫感觉不平衡，道：“女人当家，墙倒屋塌。”嫉妒就像一把火，焚烧着本该温馨和谐的世界。

挫折使人痛苦，每个人遇到挫折后，最需要的是理解、支持和鼓励，一句如春风般温暖的赞语或许能够化作动力使他摆脱困境。高考落榜，从那条通往大学的千军万马的桥梁上掉下来，无异于失落，算得上一种挫折了。倪志同落榜后，父亲并没有觉得像回事，为了唤起小倪奋发向上的动力，他对儿子说：“落榜算得了什么？爱迪生没上过大学却成了发明家、华罗庚初中毕业却成了数学家，你喜欢电脑，就搞电脑维修吧！我支援你一万元做本钱。”在小倪的努力下，10年后，一个民营电脑公司迅速发展，去年年收入近1亿元。面对同样的事情，有的父母又打又骂，大有考不上大学就国将不国、家将不家之势，一些落榜生走投无路者有之，自绝于世者有之。

一个人遇到挫折，显示了他的弱点和能力不足，往往招来非议，有的还被人看不起，这时候想得到

赞美实在是不容易。一位姓张的处长因为性格耿直，顶撞上司被撤换下来，过去的下属和平级领导立刻对他另眼相看，前后态度判若两人，公共场合很少有人与他说话，甚至连个招呼也不给他打。张处长非常消沉，常常不去上班，当一天和尚撞一天钟。实际上，张处长有他的长处，体贴下情，关心人，爱护人，组织协调能力强，他在任的时候，人们经常称赞他有人情味，但自从被撤下来后，再也听不到赞扬的话语了。

赞美是每个人都需要的，但为什么却不容易得到呢？大体有这样几种原因：

第一，没有真正理解赞美别人的意义，甚至从庸俗的角度理解，认为只有有求于人或讨好巴结人才有必要给对方戴几顶帽子、贴几张花，心地坦诚、作风正派就不要搞这一套。

第二，一些人处世拘谨，老实巴交，觉得不好意思说别人的好话，还顾虑说别人的好话会招事惹非。尤其是对领导、异性和陌生人赞美更产生这些想法。

第三，有些人心态不良，心理失衡，虚荣心和嫉妒心重，对成绩、能力、容貌、职务等比自己高的人不肯赞扬，对那些不如自己的人又不屑一顾。

第四，许多人只想自己应多争取成绩和赞扬，很少考虑别人也需要自己去赞扬；有自卑心理的人，又觉自己人微言轻，对别人赞扬不起作用，也不去赞美别人。

第五，没有掌握赞美技巧和艺术，怕自己赞扬不当反而弄巧成拙，不敢轻易说别人好话。

## 二 每个人的儿童时代，第一需要 美味的食物，第二需要赞美

中国有一句老古语说：爱美之心人皆有之。也就是说对赞美的需要是人的本性。

美国心理学家马斯洛以科学的手段剖析了人的需要，认为人的需要和欲望多种多样，归纳起来有生理需要、安全需要、人际关系需要、尊重和荣誉



的需要、自我实现的需要。其中生理需要是最原始、最基本的需要。人从诞生时起就有了对美味食物的需要。在一个人的儿童时代，人的需要还非常简单，社会化程度也不深，他第一需要美味可口的食物，第二需要做一个“好孩子”，渴望大人的赞美。随着年龄增长，人的需要逐渐丰满，但从马斯洛划分的需要层次来看，无一不是贯穿着人的本性中的一个重要方面：即对赞美的渴求。生理层次上，每个人都愿意听别人赞美自己漂亮、强壮、健康、年轻，吃、穿、住等条件比别人优越；人际关系中，每个人都希望与别人和睦相处，获得好的人缘，得到亲朋好友的尊重和认可；事业上，渴求在社会上谋求一席之地，实现自我价值。一句话，对赞美的渴望源于人的本性，具有无穷的力量，对什么样的人都是这样。

对赞美的需求源于人之本性，胜过灵丹妙药，可以愈合人们心理上的创伤和生理上的缺陷。凯苏拉多年来从事心理咨询，曾经帮助许多失意者改变了自己，走上成功的道路；她还帮助一些聋哑儿童

学会开口说话，改变了很多人的命运。有人问：“你帮助他们改变命运，最重要的是靠什么？”凯苏拉不假思索地说：“我使用的这种方法有一种魔力。我用这种方法能够帮助哑人讲出话来，帮助灰心失望者露出笑容，帮助婚恋上受到挫折和不幸的人获得幸福……这种力量是我们所知道的最有效果的，这就是诚恳地鼓励和赞扬的力量。

道理是这样简单，以至于一个人只要有食物，又能得到别人的尊重和赞扬就能活下去。俄国作家屠格涅夫有一次出门散步，遇到一个乞丐向他乞讨。他摸了摸衣袋，没有一个子儿，于是很怀有歉意地对乞丐说：“兄弟啊，对不起，实在对不起，我没带吃的，钱袋也丢在家里了。”没想到乞丐听后大为感动，一下子紧紧拉住屠格涅夫的手说：“谢谢你，太谢谢你了！”屠格涅夫惊奇地问：“你谢我什么呢？”那人回答说：“我原来只想找点东西吃了就去自杀，没想到你称我为兄弟，还表示歉意。你给了我活下去的勇气！”食物对乞丐来说是最需要的，相对来说也是比较容易乞讨到，但是食物已不能维持他活下

去。而屠格涅夫一句充满了尊重和友爱的话，仅仅是把乞丐当作兄弟，就给了他莫大的支持和鼓舞，使他获得了新生的勇气。尊重和赞美具有如此不可思议的力量，原因就在于它根源于人的本性。

当着美味佳肴与赞美不可兼得时，人们往往选择后者。鱼和熊掌、名和利的择取问题，中国古代早已提出来并解决完了。怜者不受嗟来之食，志士不饮盗泉之水，都是说重名不重利。我小时候吃饭时，父母很善于循循善诱，教导我要把味道好的菜让给别人吃，吃菜时要有礼貌，不要抢着吃。我当时也就深明哪些行为要挨批，哪些行为要受赞扬。每当我有“善举”，把好菜夹给别人时，都会招来父母异口同声的表扬。现在虽已成家立业，这些老传统习惯（主要是对赞美的需要）还坚持着，在菜饭不足的情况下，常常发生“一个人不够吃，三个人吃不完”的事情。推而广之，可以想见中国人对赞美的需要是深深地植根于每个人的灵魂之中的。

需要赞美是人的本性，赞美具有不可替代的力量，但它可以替代很多。莎士比亚的作品的核心就

是揭示人性，讴歌自由和光明，赞美正义、美丽和善良，他曾经毫不遮掩地表示：“赞美，即是我的薪俸。”马克·吐温也说过：“一句精彩的赞辞可以作我十天的口粮。”

### 三 赞美别人其实很容易

常常听朋友讲，夸人真难！的确，赞美是一门需要你潜心修炼的艺术。不过，只要你领悟了其真谛，掌握这门艺术并不难。

赞美可以你微小的付出赋予别人无与伦比的满足感，成为别人幸福的源泉，增添生活的动力。给人以快乐，你可以用很多办法。买一块巧克力可以拢住一个孩子，送一支鱼竿给老人能给他的晚年平添几分金色，发点奖金可以激发下属的干劲，请朋友“搓一顿”能够增进感情密切沟通，物质手段可以暂时满足一个人的欲望，但缺乏持久性，而且你需要付出太多，财力有限时甚至会成为你沉重的负

担，与之相反，一份看似微薄的感情投资却会使付出者和接受者双双受益匪浅。这份投资就是赞美。它不需你付出多少时间、精力和金钱，只需你坦诚地热爱、关心别人，留心生活，做一个细心人、热心人，就会、给你周围的人送去春之温暖，夏之清爽，你不经意的一句赞美，便会如阳光雨露，使他人精神焕发，快乐无穷。一位母亲已是 50 多岁的中年人了，岁月在她的身上刻下了无法掩饰的痕迹，青春的美丽形象已成为永远的记忆，但她那如花似玉的女儿却经常搂着她的脖子说：“妈妈，您看上去比楼下的王阿姨还年轻，她要比您小十多岁吧？您的同学都说您年轻时比我漂亮许多，您不知道，我都嫉妒您了。”女儿半撒娇半认真的话语，做妈妈的听了特别舒心，似乎自己真的是一位刚三十出头的少妇，不仅更注意得体的修饰、打扮，而且心理上也保持着一股青年人的活力和朝气。女儿的赞美，使已渐近花甲的母亲重新捕捉到了青春的气息，获得了老年人难得的自信和欢乐，增进了母亲的身心健康，相反，即使女儿买来再高级的滋补品、化妆品，

其效用也不会如此明显，这位女儿的确并没有为母亲付出什么高昂的代价，也没必要日思夜想，真可谓奇方得来全不费功夫。她所做的，只是了解妈妈的心理，准确找到了妈妈的兴奋点，因此一句随口而出的赞美才会如此贴切，收效才会如此之大。

世人之所以慨叹赞美人难，主要是人们大多只关注自己，患得患失，交往起来自然累熬人，更不用说赞美了。其实，只要把自我利益的包袱稍稍放远一点，在社会交往中处处细心观察别人，坦然地做开心扉，理解他人，爱护他人，你就会很轻易地找到赞美的突破口。准确把握他人的心理栖息点，你的启齿之劳或许会成为被赞美者终生难忘的美好回忆，成为他事业、生活的力量源泉。宋世雄是众所周知的中央电视台体育评论家，他精辟的解说深得全国观众的喜爱。1994年2月27日，宋世雄打“面的”到中央电视台转播都灵队对国际米兰队的一场比赛。当时，“面的”司机王永臣将他送到电视台后说：“宋老师，转播完球赛都深夜一点了，您怎么回去呢？我夜里一点再回来接您。”这位素不相识

的王永臣师傅家住在通县，但他没有想到自己那近二百里地的归途，而是首先想到了宋世雄如何在深夜回家。在这里，他没有华丽的词藻，也没有一般人对名人所表现出的空泛的赞誉，而只是一句普普通通的生活用语，但由于在这种特定的场合、气氛下，却使宋世雄感觉到了自己的工作在大众心中的位置，深深地感动了这位体坛“名将”。多年后他还说：人生当中，还有什么比这种真挚的友情更珍贵呢？可想而知，这位终日在京都大街小巷中奔忙的司机师傅并不懂什么公关技巧、公关心理，但他有一颗关爱别人的善良的心，懂得在生活中关心他人。于是，他一句质朴的话语，将自己对宋世雄的赞美之情巧妙地寓于生活细节之中，使人感觉不到半点虚伪的印迹，普通一语，感人肺腑！可见，赞美有时候没有必要刻意修饰，只要源于生活，发自内心，真实流露，就会收到赞美之效。

赞美人很容易，还因为生活中处处充满了美，充满了值得赞美的人、事、物，只要你稍加留意，就会捕捉到可赞美的素材。一个一鼓作气爬上长城



的孩子，可以夸他“真是男子汉！”一位退休后又  
被反聘开电梯的老人，可以称赞他“继续为社会发  
挥余热”对一位长期受到压制而最近又有晋升的领  
导，可以恭维一句：“乌云遮不住太阳”，妻子发现  
了个新发型，虽然不很好看，也不妨说一句“别具  
一格，与众不同”……一个人一日三餐就足以打发  
了，但一个人一天受三次赞扬却未必满足，他时  
时刻刻需要赞美，也时时刻刻为你的赞美提供着或明  
或暗的信息，如果你意识到这个问题，赞美也就变  
得相对容易了。《围城》中的方鸿渐就是一位夸人能  
手。他经苏小姐介绍认识了苏的表妹唐晓芙，唐晓  
芙说自己是学政治的，给方鸿渐提供了一个自己还  
算内行的信息。一般说来，女孩学政治是比较有野  
心而且缺乏灵气的，因此苏小姐夸她道：“这才厉  
害呢，将来是我们的统治者，女官。”方鸿渐则从她  
的话里发掘出了闪光点，大加渲染了一番，说：“女  
人原是天生的政治动物，虚虚实实，以退为进，这  
些政治手腕，女人生下来就全有。女人学政治，那  
正是以后天发展先天，锦上添花了。我在欧洲听了

Emst. Bergmainn 先生的课，他说男人有思想创造力，女人有社会活动力，所以男人在社会上做的事该让给女人去做，男人好躲在家里从容思想，发明新科学，产生新艺术。我看此话甚有道理，女人不必学政治，而现在的政治家要想成功，都得学女人。政治舞台上的戏剧全是反串。老话说，要齐家而后能治国平天下，请问有多少男人会管理家务的？管家要仰仗女人，而自己吹牛说大丈夫要治国平天下。把国家社会全部交给女人有多少好处。”方鸿渐可算得上个有心人了。他抓住唐晓芙学政治这一条当时社会条件下很容易为一般人忽视的信息，展开宏论，可谓淋漓尽致。表面上是在夸女人，实为赞美唐晓芙，一席话说得唐晓芙心花怒放。在当时中国社会历史条件下，妇女刚刚开始解放，但独立地在社会工作中独挡一面者还微乎其微，政界更是如此。方鸿渐的长篇大论，不仅抓住了女人学政治这一微观信息，更抓住了宏观社会背景信息，因此使唐晓芙深感遇上知己了，难免以后她又与方鸿渐好起来。

赞美的方式和渠道很多，这也使赞美成为易事。

善于辞令者，当面赞美几句效果会立竿见影，不善言语者，一个眼神或一个憨笑也表示了很深的诚意；老人对年轻人，拍拍他的背即可表示了支持和鼓励；妻子对丈夫，一个吻便蕴含了一切。一个电话，一封电报，一张贺卡都可把你的赞美之情传递给对方。书信则可以更完整、充分地以文字形式表达你的赞美之辞。随着人们文化水平的提高和交往范围的扩大，书信也越来越成为人们倾诉赞赏、仰慕之情的一种方式。如你是一位热心的电视观众，对某位主持人的节目颇有好感，在不熟悉他(或她)的具体情况的情形下，人们更多地是用书信来表达自己的赞扬。中央电视台主持少儿节目的鞠萍是小朋友们的老朋友。她主持的《七巧板》节目开播后，一位老人来信说：“您可知道，每逢您主持的节目一开始，我们家人和我五岁的孙子曹雷，都坐在电视机前，甚至大人说话他都要制止，神情专注地听您讲解。您对少儿的耐心和温和的言行举止，给孙子的影响太深了。有一次他做错了事，气得我要打他，他说：‘爷爷，您别打我，鞠萍阿姨从不打她身边的那些

孩子，下回我听话了，听您的话，听鞠萍阿姨的话……’这位老人，一方面用书信表达了自己对鞠萍工作的赞美；另一方面，我们也可以看到，他的信没有一句空泛的溢美之词，只是通过自己的小孙子，娓娓道来，如同坐在院子里拉家常，却生动描述了鞠萍的节目对少年儿童的深刻影响以及对家长的启发，这种间接赞美方式比直接的赞美更令人觉着亲切，更易于为人所接受。而简单的一封信，只要有一点基本的文化知识，便可以完成，但。F 百封这样的信，对鞠萍来说，却汇成了强大的精神动力。

#### 四 赞美别人其实很不容易

赞美是把肯定和敬仰献给别人，有的人可能就无暇顾及，有的人可能赞不好，赞美别人其实很不容易，原因很多。

## 1. 大多数人只把目光集中在自己身上，

很少关注其他人的需要。

我们自己都太需要别人的赞美了，对我们的赞美多多益善。人人并不一定都喜欢他所赞美的人，但人人都喜欢真诚赞美他的人。为了能够取得别人的喜欢，人们都是在竭尽全力地工作，或者默默无闻地奉献，或者千方百计地取悦于别人，也就是说，大部分的时间和精力都倾注在自己的需要上。

的确，别人的需要成为副产品，甚至被有的人忽视。凭心而论，许多人对自己的爱人、孩子、老人、同事、下属、领导、朋友的成绩和优点关注太少，以至于不能给他们以珍贵的赞美。一位经商多年的先生对别人讲，这些年来，他一心扑在生意上，从早到晚计算着如何多多赚钱，钱挣了不少，但对周围的人关心少了。他妻子这么多年来默默无闻，把家政理得井井有条，孝敬父母、照顾丈夫、抚养孩子，但这位先生从没顾得上赞美过妻子的杰出贡献。家里所有的成就、荣誉都属于他。这位先生还

认为自己太需要别人的赞美了，但他就没有考虑过他的妻子也同样需要赞美，他认为妻子负责家务是应该的，是份内的事，没什么值得赞美的，自己挣钱是干大事情，是为了养家糊口，因而最需要别人赞美。

正因为人们只是关注自己太需要别人赞美自己，而不考虑别人也同样需要赞美，从而使赞美别人变得很不容易。

## 2. 同性或同行之间，因为相同点和相似点太多，

致使赞美别人变得也不容易。

男人与男人，女人与女人性别相同，但同性排斥，使得相互之间都很难坦然地欣赏对方的优点。男人对容貌可能不太在意，但对才华和能力却相当在乎，既不容易服气别的男子的能力，也不容易赞美别人在能力等方面的优点。有人还对别人的能力讽刺挖苦，不敢正视。女人的心更细、最怕的就是与别人比，常言说货比货不如货，人比人气死人。

对女子讲，更不容易真诚地赞美其他女人的优点。某大学生宿舍住了四位女学生，其中一位恋爱后悄悄地打扮漂亮起来，一下子由“丑小鸭”变成了“白天鹅”，吃穿用全是名牌。其他三位女室友看在眼里，馋在心里，甚至有一种无名的嫉妒，谁也不愿赞美她的新变化。有一天，三个人终于把这事作为话题谈起来，一个说：“谈恋爱与不谈恋爱反差真是太大了！”一个说：“你的男友怎么有那么多闲钱给你买这些奢侈的东西！”最后一个说：“哪一天拜拜了还不一定怎么样呢！”这些话真是损极，怪不得有人说女人不可能有真正的女朋友。

同行是冤家，同行之间相互称赞也不容易。中国有句“文人相轻”的古语，是说知识分子都自视清高。看不起别人，认为自己的文章写得好，看别人的文章都觉得不怎么样。赞美同行就是承认对方超过自己，比自己强，所以不轻易说别人好，比如，同事之间就很少在领导面前相互坦诚地赞美对方，这实在是一件可悲的事情。

有竞争者之间的称赞也不容易，由于双方都太

注重对利益的追求，为超出对方，总想方设法拆别人的台。比如两个人都想谋取同一位置，暗地里打对方报告的就很多，而赞美别人的就很少。就连美国竞选总统时也是互相攻讦，互相谩骂，指责对方行为不检点，揭露对方隐私的事也不在少数，而罕见有公开承认对方的政见和能力的。“对手所赞成的，就是自己要反对的”，抱着这种成见怎能还谈得上有什么赞美呢？记得有一段相声，说的是两个卖西瓜的人一开始竞争很激烈，相互攻击，结果谁也没得好处；后来，两个人妥协了一下，商量了一个计策，就是向顾客赞扬对方的瓜好，你说我的瓜甜，我说你的瓜香，顾客都很高兴，买卖也旺盛了。这段相声的本意是教育竞争者们要有宽广的胸怀，友好平等地竞争，而不搞损人利己。然而这样的人毕竟是少数，这样的赞美也毕竟是少数。

### 3. 赞美别人也需要有一定的鉴赏力。

有眼不识郁金香的事常常发生。同行是冤家，



隔行又如隔山。人们除了对自己专长的东西比较了解以外，对很多事情都很陌生，而在自己陌生领域内别人表现出的才能和长处就不能理解。比如中国制造和研究原子弹的专家为国防事业做出了不朽的贡献，但有些人根本不懂造原子弹需要多大的学问，多高深的技术，多大的风险，就不能认识原子弹专家的价值。有的还说“搞原子弹的不如卖茶叶蛋的”，认为卖茶叶蛋挣钱多，搞原子弹挣钱少，错以为卖茶叶蛋的比搞原子弹的人强，实在是无知的笑话。

赞美别人其实就是衡量别人的水平，也需要自己有一定的水平。好比称东西，秤盘里放上物品后，只有通过秤砣才能显示出物品的重量，如果没有秤砣的作用，物品再重也不会被人们认识。一般地讲，所称物品的重量也要求秤砣具备一定比例的重量。秤砣重量越大，称起的物品重量级别越高；秤砣重量越小，称起的物品重量级别也就越小。水平越高的人鉴赏力越高，赞美别人的水平也越高；水平越低，鉴赏力越低，赞美别人就越感到力不从心，赞美别人也越发不容易。

#### 4. 从技巧上考虑，一些人感到赞美别人很不容易

是因为还没有把握好赞美的规律和技巧。

技巧把握不好，就会使赞美不当，如场合不分、时机不当、冲撞别人的忌讳等，都会使对别人的赞美一团糟。

《红楼梦》中的赵姨娘就深有体会地感到赞美别人很不容易。赵姨娘有一次看到薛宝钗把家里带来的东西分了些给贾环，心里甚是欢喜，暗暗思忖：“怨不得别人都说那宝丫头好，会做人，很大方。如今看起来，果然不错！他哥哥能带了多少东西来？她挨门儿送到，并不遗漏一处，也不露出谁薄谁厚。连我们这样没时运的，他都想到了。要是那林丫头，她把我们娘儿们正眼也不瞧，哪里还会送我们东西？”一面想，一面把那些东西翻来覆去的摆弄，越看越欢喜。忽然想到宝钗系王夫人的亲戚，为何不到王夫人跟前卖个好儿呢？自己便自作乖巧地蝎蝎螫螫

地拿着东西来到王夫人屋里，站在旁边，陪着笑道：“这是宝姑娘才刚给环哥儿的。难为宝姑娘这么年轻的人，想的这么周到，真是大户人家的姑娘，又展样，又大方，怎么不叫人不敬奉呢？怪不得老太太和太太成日家都夸她疼她。我也不敢自专就收起来，特拿来给太太瞧瞧，太太也喜欢喜欢。”赵姨娘挖空心思地想了这么几句赞美的话，被王夫人一眼看穿，又不便不理她，就说了句：“你只管收了去给环哥玩罢。”赵姨娘拍马不成，反而碰了一鼻子灰，悻悻地回家生闷气了。

赞美别人实在不容易，赵姨娘不能说不动脑筋，但却讨了个没趣，原因有下面几条。第一，赵姨娘原本是贾政的小妾，没有地位，在王夫人眼里算得上什么？她的赞美是不会给王夫人留下好印象的。第二，赵姨娘的动机无非是卖个好，但太明显、太直露，结果被王夫人一眼看穿，王夫人本就不喜欢赵姨娘，当时是越发看不起了。第三，别人给了赵姨娘一点小东西，她就大惊小怪地赞美起来，一方面说她是财迷，为蝇头小利而心动，另一方面也是

个小气鬼，见不了大世面，其他人受了东西都不当回事，她却坐不住地大大赞美一番实不应该。

由此看来，赞美别人的确是不容易，值得认真研究研究，值得学习学习。

## 五 获得他人或社会的肯定是一个人成功的标志

人生的最大意义并不是吃喝玩乐，而是不断进取，获得成功和荣誉。德国大哲学家康德有句名言：“如果一个人被抛弃在孤岛上，他就不会专门为自己去装饰自己的小茅棚或是他自己，不会去寻花，更不会去栽花，用来装饰自己。只有在社会里，人才想到不仅要做一个个人，而且要做一个人按照人的标准来说是优秀的人。”而这个“优秀的人”无疑是个成功的受尊重的人。一个人的成功并不是依靠自己来标榜的，获得他人或社会的肯定和赞美是一个人成功的标志。

罗休夫柯也有一句精彩的话：“赞美是一种聪明

的、隐藏的、巧妙的肯定，它在不同的方法中取悦了施者及受者。这方面认为它自己成功的报酬，那方面则用它来显示自己有公道心和鉴别力。”这就需要当我们面对别人的成功时，把我们的公道心表示出来。对别人的成功给予恰到好处的肯定和赞扬。

赞美是对成功者的最好报酬，也是成功者最先需要的“薪俸”。一份民意测验设计了这样一个问题：当你获得成功时，最想得到的是什么？可供选择的答案有3个：A. 奖金；B. 晋升；C. 大家的肯定和赞扬。统计结果显示，选择A项的仅占8.3%，选择B项的仅占3.2%，而选择C项的竟然占被调查者的88.5%。绝大多数人表示当自己获得成功时，看重的不是金钱，也不是权力，而是自己的价值和荣誉能够得到大家的承认。由此可以得出结论：当一个人成功时，我们没有必要过分强调发奖金或对他升迁的作用，而应当首先学会肯定和赞扬他的成功。

家庭是人们的安乐窝，一个人的成功为家庭争了光，理应得到家里亲人的肯定和赞美。父母和老人对孩子、孩子对父母和老人、丈夫与妻子之间都

应当学会关注对方的每一点进步和每一份成绩，给予他们以最真诚最深厚的赞美。林徽因女士在社会上享有“一代才女”的美誉，在家里深得丈夫梁思成的赞美。梁思成是梁启超的大公子、著名的建筑学家，他这样评价林女士：“做他的丈夫很不容易。中国有句俗语：‘文章是自己的好，老婆是人家的好’，可在我来说是‘文章是老婆的好，老婆是自己的好’。梁思成对林女士如此高度评价，足以表明林徽因不仅是一个成功的妻子，还是一个成功的才女。

同样道理，学校里师生之间，单位里领导与下属以及同事之间，社会上朋友乃至陌生人之间都应该敞开自己的公道心，对别人的成功予以肯定和赞扬。

## 六 学会赞美别人是你进步和成功的阶梯

从实用的角度讲，赞美别人不仅是只为他人着想，同时也是为了自己的进步和成功着想。

## 1. 真诚地赞美别人可以使你获得真挚的友谊，

搞好你的人际关系，使你获得更多的帮助。

常言道：一个好汉三个帮。朋友多了，与别人相处好了，自然得到的援助就多，中国古代就有“得道多助，失道寡助”的警世之言。赞美别人，只要是正确的，善意的，真诚的，都能博得对方的好感。每个人都喜欢赞赏我们的人，因为赞赏本身就表明了施者与受者在观念、标准甚至水平上的一致性，这种一致性很容易成为友谊。信任的纽带，把两个人的感情联系起来。惺惺惜惺惺就是这个道理。

赞美也是一种感情投资，并且是一种有效的感情投资。但若仅仅从这个角度来理解赞美，就会歪曲赞美的实质，就会把赞美庸俗化，就会把赞美同奉承、拍马溜须混为一谈。赞美要想获得真挚的友谊，必须是真诚的、发自内心的。实际生活中，喜欢被别人拍的人有，但毕竟是少数人，大多数人还是诚实的、自然的。比如：孩子赞美父母，学生赞

美老师，长辈赞美晚辈都是为沟通友情的心情渲染，没有任何实用主义的动机，更不是为了追求赤裸裸的功利性的帮助。因此，获得真挚的友谊须学会地道的赞美。

**2. 赞美别人还可以使自己获得一种压力感和紧迫感，从而成为进步的动力。**

赞美别人表达的是一种敬仰和羡慕的心情，在对方看来，既然有勇气赞美自己，必然也不是凡夫俗子。假如有一人经常赞美你，但他自己却从来不思进取，疲疲沓沓，时间长了，自然会对他的人格和尊严产生疑问，也会对他的赞美不屑一顾。

由此看来，赞美别人是压力也是动力。有一位经济学硕士有幸分到一位全国经济学界著名的导师门下，这位学生难以抑制内心的激动和兴奋之情，对老师坦白了自己的仰慕已久的心情：“老师，分到您的门下是我的幸运！我以后只有努力跟着您把学问做好，才能真正对得起您的这块牌子！”后来，这



位学生果然变压力为动力，学问做得很有水平。

### 3. 学会真诚的赞美也是性情修养的需要。

真诚的赞美是心灵的自然流露，卡耐基说：“恭维是从牙缝中挤出来的。”学会真诚的赞美可以摆脱社会交往中不良的习气，使自己的情操和修养真正达到真、善、美的境界。

## 第二章

### 能否慷慨赞美别人是 衡量自己水平的标志

歌德说过：“**最真诚的慷慨就是赞赏。**”待人处世，最真诚、最慷慨、最有效的灵丹妙药就是能够经常有意识地给他人撒播心灵上的阳光和雨露——给予鼓励、感谢、欣赏和赞扬。能否慷慨地赞美别人，是你处世水平、为人艺术水平高低的标志。日常生活中。常听到大家评价某人：“很会说话”，这是承认他确实有水平，得到大家的认可，为大家所喜爱；也常常听到评价：“很不会说话”，则意味着某位先生为人处世水平很低。

赞美需要赞美者具备相当的素质，主要包括：

①敏锐而准确地洞悉别人心理的能力，捕捉对

方在心理上渴求什么，避讳什么。

②对别人的优点和成绩的发现和鉴赏力，坦然地容纳别人与众不同的闪光点。

⑧宽广的胸怀，不计较个人恩怨和得失，实事求是地面对、承认、赞美别人。

④相当的自信心和勇气，通过赞美别人鞭策、鼓励、提高自己。

⑤需要具有远见卓识，让你的赞美经得住时间的检验，并为别人日后的成长指引方向或予以启迪。

⑥一副好的口才，完美地表达你的判断，有声有色、准确无误地传达你的赞誉、鼓励，紧扣对方的心弦。

## 一 需要了解他人的心理

赞美本质上是通过一方颇具处世艺术的语言来实现对方心理上的满足，从而取得双方心理上的沟通。了解他人的心理是赞美的前提条件。是否了解

他人的心理，决定了你的赞美是否恰当，成效是否明显，也是衡量你赞美水平高低的标志。每个人都有自己的优点和缺憾，但在自己信任的人面前，总是把自己最美的部分坦露给对方。你只有谙熟对方的心理，才能辨别其优缺，“顺藤摸瓜”你的赞美才能准确定位，并尽可能触及其最美的那一部分。对方在欣喜之余，会视你为知己，继续向你坦露心怀。使你不断捕捉赞美的闪光点，你的赞美也才更加慷慨，得体，游刃有余。

如果不了解他人心理，你就不知道他有何可赞之处，更不知道他需要什么。首先，可能连一句话都说不到点子上去，更不用说赞美。如一位财主家业兴旺，喜得贵子，满心欢喜，亲戚朋友也都皆尽恭维之能事。有人说这孩子长大定能当大官，有人说他将来定能发大财……但有一位却走到财主面前说：“这孩子将来肯定会死。”此君一言，使财主满头晦气。其次，若不了解他人心理，你貌似慷慨的赞美可能在对方看来是毫无意义的累言赘辞，甚至会伤害对方。A 女士生性刚烈，事业心强，从不喜

欢生活在作为名人的丈夫的光圈里。但她最近的一次晋升之机确是夫君助了一臂之力。这使她既高兴，又略有惭愧之感。同事 B 前来向她祝贺，并特地称赞道：“你是有眼识泰山，选对了老公，受益无穷，嫁人就嫁哥哥这样嘛。我都恨不得另嫁一次……”的确是赞美，而且是一箭双雕，滔滔不绝，但在被赞者听来，无异于一根根刺向其敏感神经的钢针，令她哭笑不得。

了解他人心理，不仅要抓住对方大致的心理波动，而且要于细微之处下功夫，利用细小兴奋的刺激来影响其特定情形下的心理，从而使你的赞美既巧收“润物细无声”之效，又有极强的针对性。周恩来作为一位伟大的外交家，他的外交艺术令世人为之赞叹。1971 年 7 月 29 日，基辛格率代表团秘密访华，进行打破中美中断 20 年外交僵局的谈判。来华前，尼克松总统曾不止一次地为他们设想这次会谈的情形，以为中方会大声拍桌子叫喊着打倒美帝，勒令他们退出台湾，滚出东南亚，基辛格一行为此非常紧张。但周恩来在钓鱼台国宾馆会见他们

时，却与之截然相反。他微笑着握住基辛格的手，友好地说：“这是中美两国高级官员二十几年来第一次握手。”当基辛格把自己的随员一一介绍给周恩来时，他的赞美更是出乎他们意料之外。他握住霍尔德里奇的手说：“我知道，你会讲北京话，还会讲广东话。广东话连我都讲不好。你在香港学的吧！”握着斯迈泽的手说：“我读过你在《外交季刊》上发表的关于日本的论文，希望你也写一篇关于中国的。”周恩来握着洛德的手摇晃：“小伙子，好年轻，我们该是半个亲戚，我知道你的妻子是中国人，在写小说。我愿意读到她的书，欢迎她回来访问。”

周恩来简短的几句欢迎词蕴含着高超的赞美技巧。第一，他对基辛格一行的紧张心理有清醒的认识。新中国站在正义的一方，他们是作为曾欺压中国的另一方代表，肩负着为恢复外交关系的第一次谈判的政治使命，其紧张心理可想而知。他们在迎接周恩来时垂手而立，表情僵硬，手足无措之态足以证明其心理状态。周恩来为清除其紧张心理，故意淡化其政治角色，对基辛格的几位随员，不赞美

他们政治舞台上的出色表演，而是抓住其生活、工作中的一些细节，如语言才能、论文、家庭成员进行赞美，既亲切、自然、又大方、得体。周恩来抓住这些表面看来与彼此外交使命无关的细节，琐碎之事进行慷慨赞美，一方面缩短了双方的心理距离。周恩来平易近人的温和态度，使客人们感觉到他们似乎并不是在会见一个国家的高级官员，双方不是进行严肃的政治谈判，而是在会见一位多年不见的老朋友，亲切地同他们拉着家常，赞赏着他们的独到之处。另一方面，“言者有意，听者有心”，周恩来通过这些与主题毫无联系的赞美巧妙传达了站起来的中国人民对美国的友好态度。因而，这些看似微妙，甚至不易为人觉察的信息却使基辛格一行的心理发生了一个大转变，由紧张、拘束一下子变得活跃了，为会谈消除了心理屏障。第二，要了解别人的心理，使你的赞美既慷慨又准确，必须对其做充分的了解，事先占有关于对方的翔实材料，并做出相对准确的心理预测。周恩来先对基辛格一行的工作、生活资料做了一定的了解，准确地找出他

们在外交场合一般不为别人提及的细小之处。同时对其来华的心理有大致的分析，且为他们一下飞机踏上中国土地时的表情、举止所证实。为消除其紧张心理，周恩来于细节处入手，津津乐道，谈笑风生，以中国人的宽大胸怀使忧虑重重的美国客人顿感温暖、亲切、宽松。周恩来轻轻几句赞美之词，如丝丝春雨洒落美国外交官的心田。紧张、僵持，心理悄然解冻。

了解他人心理，还要以敏锐的洞察力观其内心所向，不为表面言辞所迷惑，你的赞美才能切中要害，打动其心。曾国藩在当时士人朋友看来，虽胸有大志，但处事却是谨小慎微，瞻前顾后，拘于名节。因此左宗棠在太平军势如破竹时势，想动员守丧在家的曾国藩办团练时，不免有些担心。但学杂识广的陈敷却另有高见。他通过曾国藩的《戒行图》，以其诗观其人，认为谨慎拘名节只是其外表，其实则是一渴望建非常之业、立非常之功、享非常之名的英雄豪杰式的人物，而不是那种规规然恂恂然的腐儒庸吏。他根据自己的判断，前往曾府游说，慷



慨恭维，大加吹捧，当看到曾国藩谈到调兵遣将时三角眼中榛色眸子分外光亮，更相信了自己的判断，便进一步赞其既具有雍容大方、文人雅士之风度，又具有武士威严峻厉、肃杀凛冽之气，“此气骤然凝聚，有气冲斗牛状”。陈敷知世论人，独幽显微，句句话都说到曾国藩的心坎上。就这样，与曾国藩素不相识的陈敷竟被看作仙人知己。曾国藩被陈敷的大肆赞美灌得喜滋滋乐融融，对其所言深信不疑，最终带孝出山，大办团练。陈敷的高明之处即在于善从细微之处洞其内心世界，并在褒扬之时察言观色，以证实自己的推测，为下一步赞美捕捉信息。否则，即使陈敷巧舌如簧，也难以打动曾国藩。

熟人之间了解心理很容易，双方的言谈举止，表情变化，都传送着其心理信息。由于彼此接触较多，交往频繁，更能抓住对方微小的心理变化。人的心理有相对稳定的一部分，也有相对不稳定的部分，往往随气氛和场合的变化而变化。聪明人就善于捕捉别人此时此地的心境，予以适当的赞美。一个仲秋之夜，某单位举行宴会庆祝佳节。常言道：

“每逢佳节倍思亲”，更何况是在这合家团圆的仲秋之夜。来自四川，“独在异乡为异客”的刘斌面对美酒佳肴，思绪又飞回了父母身边。大家都是本地人，没有人注意到刘斌情绪的变化，但逃不过王处长的眼睛。他看到置身于欢乐人群之中却欢乐不起来的小伙子，立即意识到年轻人是想家了。随即高举酒杯，朗声说道：“在这中秋之夜，大家像亲人一样聚在这里举行欢宴，我非常高兴。尤其是小刘同志，远离故乡亲人，怀着极大的热情来我们这里工作，取得了很大成绩。我在这里向刘斌同志表示感谢。希望大家关心刘斌，把他当作我们的亲人，使他在这里更好地发光发热！”细心的王处长在这种特殊的气氛下，通过观察刘斌情绪的变化，推测出他此时的心理，他不是直接地去安慰他，而是通过称赞和关心，使他抛弃思乡之情，加入到欢乐的宴会中来。如果大家都觉察不到刘斌情绪的变化，即使是再欢乐的宴会，刘斌也是无动于衷，了解别人的心理，需要你做个有心人。“粗心”、“太忙”不能成为你不能了解别人心理的借口，只能使你不能慷慨地赞美

别人，降低你的水平。

赞美水平是高是低，慷慨与否，不在于你说话多少，关键在于你能否抓住对方心理，对症下药，动之以情。

## 二 需要能够坦然地欣赏 别人的优点和成绩

优点和成绩是赞美的主要内容。刘德华长得英俊潇洒，歌唱的也棒，位居香港“四大天王”之首，凭这个吸引了众多追星族。生活中明星毕竟是少数，但某一方面的相对优势还是随处可见。如某君是个热心肠，别人有难处都尽力相助，于是朋友送其“及时雨”之美称；某人没啥工作才能，却写得一手好书法……对于自己的优点和长处，每个人都会把它摆到最显眼的位置，以求得到别人的认可和评价，以期获得赞美。能否慷慨地赞美别人的优点和成绩，

关键是看能否坦然地接受别人的过人之处。而一看见别人的优点就心里堵得慌，嫉妒心作怪，就不可能发自内心地赞美别人。

嫉妒是赞美的大敌。没有一个人不希望自己在各方面都比别人强，但也没有一个实际上各方面都比别人强。长得很丑，或相貌平平，常常碰到比自己漂亮的人就嫉妒别人；钓鱼技术不高，眼睁睁地看着别人提上一条条活蹦乱跳的鱼儿，心里很不是滋味；公务员考试别人都拿到了合格证书，自己却偏偏写作没通过。……于是，嫉妒心就产生了。嫉妒可以产生压力，促人奋进，变成进步的动力，具有一定的积极意义，却是赞美的绊脚石。一旦妒火中烧，就不可能对别人的优点和成绩容纳、认同，不会有一丝喜悦感，更不可能发自内心地、由衷地去赞美。相反，会为此感到气愤，表现在行动上则是不屑一顾，讽刺挖苦，甚至进行诽谤，打击和报复。战国时期的庞涓就是这种嫉贤妒能的人。庞涓到魏国后得到信任，成为魏惠王的将军。他认为自己才能不及他的同学孙臆，就派使者将孙臆召来，

但当孙臆到了以后，又对孙臆远远超越于甘己之上的军事才能恨之入骨。他先让人把孙臆的双腿膝盖砍掉，并把他扔到猪棚里关起来，脸上还烙上了标志犯罪的烙印。后来，孙臆被齐国使者救出，成为齐国军师。在一次战役中，庞涓被孙臆设计击败，自知已是穷途末路，大势已去，自刎而死。直至临死还愤愤地说：“终究还是成就了这小子的声名！”可见，一个人只要产生妒人之心，就不可能坦然地认识别人的优点和成绩，不会以谦虚的态度去取人之长、补己之短，或者借别人才能助自己成就事业。反而惧怕别人超过自己，危及自己的地位，为狭隘地保全自己而不择手段。结果，众叛亲离，一败涂地的只能是他自己。正如塞万提斯所言：“嫉妒真是万恶的根源，美德的蠹贼！”

伏尔泰有句名言：“凡缺乏才能和意志的人，最易产生嫉妒。”这句话包含了两个方面的含义。一方面，一个人才能与别人大相径庭，却偏偏羡慕对方，但又缺乏奋发前进的意志，不愿为自己所追求的目标付出艰苦的努力，只坐在那里异想天开，希望天

上掉下馅饼，由丑小鸭摇身变成白天鹅。当这个梦幻永远也无法变成现实时，他不可能客观地去分析别人取得成绩的原因，只是一味地怨天尤人，渐渐地把开始时的羡慕变成了对别人优点和成绩刻骨铭心的嫉妒。这样的人永远也成不了大事。另一方面，大凡具有相当的才能和意志的人，都能够坦然地欣赏别人的优点和成绩。百里奚是战国时期著名的政治家，一度落入楚人之狱，秦穆公设计将他救出，并委政于他。百里奚却把自己的朋友蹇叔推荐给秦穆公。“下臣赶不上臣的朋友蹇叔。他有经世治国之才，却不为人所知。臣曾游宦于齐国，受困于侄，向人乞食，是蹇叔收留了为臣。臣原打算侍奉齐君无知，是蹇叔劝阻了为臣，后来无知被雍林人杀死。臣幸亏没有侍奉他，否则也难逃其难。臣去周时，周王子喜好牛，臣就以养牛术争取他的赏识，当王子颓想任用于臣时，又是蹇叔劝阻，臣离周而去，才免于同王子颓一起被杀。臣去侍奉虞君时，蹇叔也曾劝阻，臣也知不会得其信任，但由于贪图利禄爵位，暂且留于虞国。后来便沦为楚囚，因此，臣

采纳蹇叔建议时，就得以平安康健；一旦没听从其劝阻，便身陷虞君之难。根据上述事实，臣知蹇叔才能出众。”秦穆公听了百里奚的举荐，马上派人携带重金厚礼去聘请蹇叔。蹇叔一到秦国，便被任为大夫。面对高官爵位，百里奚想到的首先不是个人名利，而是才能优于自己的蹇叔。他并不担心蹇叔才能、爵位会盖过自己，而是以自己的亲身感受和经历，全力向秦穆公推荐蹇叔。这实际上是对其才能最真实的赞美。蹇叔的到来，不仅没有使百里奚遭到冷淡，才能埋没，反而使自己深得秦穆公信任，认为他是一位襟怀宽广、高水平的谋臣。后来在许多重大的决策上，秦穆公总要请教百里奚，以至于后来有史学家们的“里奚致霸”之说。

“君子坦荡荡，小人心戚戚”。正确地对待别人的优点和长处，并给予适当的赞美，不仅可使他意识到自己的优点、成绩及其价值，也会使他及周围的人从中认识你自身所具备的优良素质。不仅利人，而且利己。对别人的成绩和优点视如眼中刺，肉中钉，人前挖苦、讽刺甚至设法打击，人后诽谤甚至

陷害，害人也害己。

优点和成绩的分布，不平衡总是绝对的，平衡是相对的，一时间的事，甚至不被人认识。一个在机关工作过 20 多年的高中毕业生，才混了个副科级干部。而一个名牌大学的研究生，刚来两年板凳还没坐热就轻而易举地得来了副科的小乌纱帽，与自己平起平坐，心里就失衡了，“凭什么？”“有什么了不起？”“太不像话！”等问题打破了平静的心理，也打破了平静的办公室，整天寻找对方的缺点和失误。甚至把对方的优点和成绩有意歪曲。其实，同事们心里很清楚原因何在，这不仅会使这位有 20 多年工作资历的老同志显得更没水平、没能力，而且在处理人际关系上也显得不足取。

富兰克林有句名言：“良好的态度对于事业与社会的关系，正如机油对机器一样重要。”坦然地欣赏别人的优点和长处，关键就是一个思想态度的问题。其一，某些优点和长处是天生的，不以人的后天意志和努力为转移的，如身高、长相、智商等，大不必以为然，而且你可以用别的方面的优点来弥补。



其二，作为成绩，一般都是他通过后天努力，是汗水和勤劳的结晶，是他应该得到的。我们首先应当想到祝贺、褒奖，而不能心里痒痒。其三，面对他人的成绩，我们应当虚心求教，向他学习。如他钓鱼技高一筹，你可以主动请其传授要领，不仅是对他成绩的一种高度赞扬，而且可以使自己获得进步。或者以其成绩作为赶超的目标，激励自己努力进取。这不仅利于提高自己的实际技术水平，还助于提高你的处世水平。其四，如果你是一位高尚的人，面对别人的优点和长处，不仅会赞美，而且还会寻找机会帮其发挥其才能。如把一名很有才气但未被发现的普通职员推荐给老板，提高你公司的经营、管理水平。这是一种对别人优点和成绩的更高境界的赞美。

### 三 需要宽广的胸怀

维吾尔族有一句谚语：“肚内能放一座山，才算

英雄汉。”一位善于赞美别人，灵活处世的英雄汉，同样需要宽广的胸怀。

赞美对于赞美者来说，是一种给予。只有具有宽广的胸怀，才会将自己的心灵付出与他人分享。一个人的价值，从伦理学的角度来讲，可分为两部分：一是你为社会付出了多少。二是你从社会得到了多少。二者密不可分。因此，一个人只要为社会：为他人工作，就期待着社会对他的评价，这是他获取其他物质性报酬的前提：赞美，首先就是你对他人成绩的认可，一种高度肯定的评价，一种对他人价值的判断。从你的赞美中，他获取了一种优厚的精神报酬。你同时还给予了他继续奋进的动力，给他指示了下一步奋斗的目标。**赞美是承接过去的成绩和未来奋斗的黄金中点。**一个心胸狭窄，嫉妒心作怪的家伙永远也无法取得这给予和付出的快乐。

赞美需要谦虚。孔子曾讲过：“三人行，必有我师焉。”任何一个人都有比我们自己强的地方，有别人无法企及的优点，都有我们值得学习的东西。而这些，正是他们的可赞之处。因此，要在这些问题

上赞美别人，我们必须虚怀若谷，以人为师。一次，郭沫若在台下观看自己创作的历史剧《屈原》的演出，演至第五幕第一场，他听到“婵娟”怒骂“宋玉”：“宋玉，我特别地恨你，你辜负了先生的教训，你是没有骨气的文人！”郭老听了，感到骂得还不够，就到后台去找“婵娟”商量。郭老问演员：“你看，在‘没有骨气，’的后面加上‘无耻的’三个字，是不是份量会加重些？”正在化妆的一个演员，灵机一动插了话：“不如把‘你是，’改成‘你这没有骨气的文人’，这多够味，多有力！”郭老一想，不仅拍手叫绝，连称：甭好！好！真帅！”事后，他专门为此写了一篇《一字之师》的文章，倾吐了对这位“一字之师”的赞赏之情。郭沫若是著名的文学大师，精于戏剧研究和创作，能够主动去找一位普通演员探讨戏剧中的问题，本身就反映了郭老宽阔的胸怀，谦虚的治学态度。当另一演员随机说出使自己作品更加有表达力度的一个字时，他不仅连连称绝，还拜其为师，作文致谢，皆尽慷慨之意。如果郭沫若以名人自居，气量小，怎么会虚心求教于普通演员？

更不会有郭老盛赞“一字之师”的佳话了。这不仅  
是郭老宽广胸怀的表现，更是他尊重别人的反映。

**赞美别人需要有容纳别人的弱点和缺点的器量。**

芸芸众生，虽千姿百态，但都有一个共同点，犹如上帝造人时同时给他背上了一条搭连，每个人都把自己的优点放在前面，缺点放在后面。看自己时，目视前方。偏注于自己的优点和长处；看别人时，往往看其后背，偏重于对方的缺点。有的人不拘小节而让人讨厌，一个人因为爱批评别人受到大家的疏远，……即使有明显缺点的人，也有他的优点和长处，不应将他全盘否定，打入冷宫。对这样的人进行赞美，需要有容纳别人缺点的博大胸怀。宋代的王旦胸怀宽广，处世为政稳重老成。寇准则是一位好揭别人短处的人，但他对皇帝却是忠心耿耿。寇准屡次在宋真宗面前数落王旦的不是，而王旦则经常在皇帝面前称赞寇准的长处。宋真宗颇感疑惑。一次，宋真宗问王旦：“卿虽然老是称赞他的美德，他却专说卿的坏处，何也？”王旦答道：“这个理所当然。臣在相位的时间够长了，处理政务中失误必

然很多。寇准对陛下无所隐瞒，揭我的短处，这更加可以看出他的忠直，也正是臣尊重寇准的原因所在。”宋真宗听后很佩服王旦的宽广胸怀和高尚品德，越发信任他。

日常工作和生活中，人和人之间难免产生些小摩擦，有的人就耿耿于怀，事事都以此作为出发点，想方设法贬低别人。宽宏大量的人则不计较个人恩怨，善于照顾双方的和全局的利益，从实际出发，实事求是地评价对方的优点和成绩。牛兴华与杨晓军在宿舍里因一件小事发生了一次争吵。事后，杨晓军后悔不已，连连叫苦。下周就要进行党员评议，选优秀党员了，牛兴华是位老党员，对新党员的评定有很大发言权。而且，几位竞争对手获悉他们俩人闹翻了，纷纷过来做牛兴华的工作，在他面前把杨晓军大大贬低了一番。杨晓军提心吊胆地来出席党支部会议，但牛兴华的发言却着实让他喜出望外。——“我看这几位新党员中，杨晓军相对较优。他工作成绩更突出，为人耿直，乐于助人，在系里有很大影响。”牛兴华的确曾与杨晓军有过小摩擦，但他更

清楚作为一名老党员，不应从鸡毛蒜皮的小事着眼，去乘机报复。而应从大局出发，这才是一位党员应有的胸怀。于是，他不计较两人的小过节，对杨晓军慷慨赞美，做出了较实际的评价。不仅对党支部其他同志有说服力，而且化解了二人的小矛盾。

只有胸怀宽广的人，才会慷慨地给予别人以赞美，以谦虚、诚恳的态度客观地评价他人、赞美他人，从而在滚滚红尘中，左右逢源，显示出了高超的处事水平。

## 四 需要相当的自信和勇气

赞美一般都暗含着某种价值判断的标准和参照系数，包含有“比”的因素在里面，或者是与赞美者自己相比，或者是与周围的人相比。总之，是通过比得出对方的优越之处，找到可赞美之点。俗话说：人比人，气死人。表面上看来，大千世界，千差万别，“左毛”的确是有理有据。实质上，主要是

对自己缺乏信心，老感到自己不如对方或担心自己不如对方，因而不但没有勇气为对方喝彩，反而滋生出一种极度失衡的消极心理。为什么要生气呢？既然比能发现对方的优点和成绩，何不为对方高兴一下？来上个“比一比，照一照，让大家更俏”！即你好，我好，双方皆赢。这是一种既自信、自爱、自尊，勇气十足，又尊重，容纳、肯定他人，促进你我共同进步的一种交际意识，是一种崇高的赞美境界和高超的处世水平。

日常生活中，许多人经常遇到别人比自己强的情形，却没有勇气 and 信心说出自己心底的赞美。他可能是一位憨厚正直、老实巴交的人，能够发现别人的优点和长处，却不好意思表达出来。“不好意思”实质上就是缺乏自信心和勇气的一种托辞而已。或者他认为自己与之相比，相去千里，不言自明，自己即使赞美出来，也是“人微言轻”，犹如一位丑妇赞美一位美女，没有份量，这也是自信心不足的一种潜台词。或者，他是一位胆小怯懦的人，害怕说出赞美的话会引起别人对自己产生不好的看法或

怀疑。如赞美陌生人一句会被人认为自己瞥着脸皮与人套近乎，赞美女人会认为企图讨女人欢喜，赞美领导

导会被人认为拍马屁……

英国人幽默地说：“前怕狼后怕虎的人当不了好猎手。”要想做一名善于捕捉赞美信心的“好猎手”，必须丢掉胆怯和顾虑，拿出自信和勇气。

迈克尔·乔丹是驰誉世界的篮球明星，他在篮球场上的高超技艺举世公认，而他待人处世方面的品格也很出众超群。为了使芝加哥公牛职业篮球队连续夺取冠军，乔丹意识到必须推倒“乔丹偶像”，以证明“公牛队”不等于“乔丹队”，1个人绝对胜不了5个人。在训练中，乔丹执意要鼓起队员的自信心。有一次，乔丹问皮彭：“咱俩谁投3分球更好些？”“你！”皮彭说。“不，是依！”乔丹十分肯定。乔丹投3分球的成功率为28.6%，而皮彭是26.4%。但乔丹对别人解释说：“皮彭投3分球的动作规范，自然。在这方面他很有天赋，以后还会更好。而我投3分球还有许多弱点！”乔丹还告诉皮彭，自己扣



篮时多用右手，或习惯用右手帮一下。而皮彭双手都行，用左手更好一些。而这一细节连皮彭自己都没注意到。乔丹把比他小 3 岁的皮彭视为亲兄弟，“每回看他打得好，我就特别高兴；反之则很难受。”乔丹的平实话语中流露着他们之间的情谊。

皮彭是公牛队最有希望超越乔丹的新秀。但乔丹没有把队友当作自己最危险的对手，反而处处对其加以赞扬、鼓励。乔丹这种心底无私的慷慨，首先反映了他自我挑战的勇气。乔丹一度成为芝加哥公牛队的偶像，这不能不说是他个人的成功。然而，乔丹没有因世界球迷们的狂热挚爱而狂妄自大，目空一切。他清醒地认识到“乔丹偶像”的负作用，意识到要想公牛不败，必须树立起全体队员的信心和凝聚力，对自己球队的热爱和强烈责任感，促使乔丹勇敢地向“乔丹偶像”发起挑战，细致分析队友的优点和长处，寻找自己的明显不足。这既体现了乔丹的勇气，更体现了他对队友的尊重和友爱，对自己球队的信心。这是他及他队友个人自信心的深厚基础和力量源泉，也是他自信心的充分表现。

如果乔丹通过击垮自己的队友来树立自己的信心，维持自己的形象，这种信心将不堪一击，最终只能使对手得利。1991年6月，美国职业篮球联赛的决战中，皮彭独得33分，超越乔丹3分，成为公牛队这个时期的17场比赛得分首次超过乔丹的球员。这是皮彭的胜利，也是乔丹的胜利，更是公牛队的胜利。

面对自己的竞争对手，具有勇气和自信心的人，也会采取“吴越同舟”的策略，一方面同竞争对手友好相处，即使对手胜过了你，也不妨大大方方地表示祝贺，应为他的进步而高兴。作为对手和朋友，你送一束含泪的鲜花，恐怕比任何形式的祝贺更感人至深。这表现了你宽广的胸怀，也表现了你向对方学习的勇气。另一方面，同对手公平竞争，具有自信心的人不会担心机会稀缺，而是相信机会多的人只是由于他们自身具有的深深的内在价值感和自信心促使他们奋斗不息。现实生活中存在许多机会，足够每个自信心加奋斗的人分享。因此，他会慷慨地与他人分享机会、荣誉，为别人的成功而高兴。

与之相反，缺乏自信心的人，认为别人的成功是对自己的致命一击，意味着必然造成自己的失败，这样的人不仅没有同对手友好相处的勇气，反而会为对方设置非法障碍，甚至误入歧途。记得初中时期，我们班有一位地理奇才，是班里地理课的佼佼者。而每次考试之前的紧张复习过程中，他的课本、参考资料便会不翼而飞。这分明是没有信心和勇气与之抗衡的人的齷齪行为。美国花样滑冰运动员托尼娅·哈丁为确保自己登上花样滑冰的皇后的宝座，把 1993 年获得女子花样滑冰冠军的克里根看作自己的死对手，并于 1994 年 1 月 6 日指使自己的前夫吉洛里在底特律用铁棍打伤克里根的右腿，以阻止她参加 1994 年 1 月举行的美国花样滑冰锦标赛和 2 月挪威举行的冬季奥运会。结果使自己身败名裂。哈丁之所以从“皇后”堕落入深渊，原因就在于她缺乏充足的自信和勇气。作为一名运动员，她不懂真正的成功是同自己争胜，而不是战胜别人这一竞争哲理。没有勇气通过竞争从对手身上吸取有益的东西，从而使双方共同获益。如果，她不仅不为对

手的成功喝彩，反而误入歧途。

有自卑心理的人，也不会有赞美别人的信心和勇气。一个自卑的人，对自己已丧失信心。他虽然容易发现别人的优点和长处，但他会认为自己一无是处，即使是由衷的赞美也无权威性，没有说服力，无足轻重，没什么意义。或者，由于自卑心理作怪，会以为赞美别人是在贬低自己，使自己处于更为被动的地位。因此，面对别人的成绩，往往不是赞美而是发自内心的不平和自责。一位小姐本是花容月貌，但因突生满脸痤疮从此今非昔比，极度痛苦和自卑。不仅从不与人谈及相貌、化妆美容等问题，更不会赞美他人，因为自己实在太丑，认为赞美别人是贬低对方，是对自己的侮辱和对他人的不尊重。实际上，即使是容貌奇丑的人，由于她的学识和观察力，也会有同他人一样的、或比他人更高的审美水平和对美的鉴赏力，她的赞美同样会具有说服力。这位小姐却没有勇气去培养自己这方面的能力，只会在自卑的泥沼中越陷越深。

其实，赞美不仅不会伤害、刺激你，反而会使

你从中领略人生的深蕴，逐步改造自己，最终鼓起自己的信心和勇气，增强自己赞美的力度，提高为人处世的能力、水平和技巧。因为赞美别人是一个非常复杂的心理过程。首先，你在赞美别人之前应深刻了解别人的优点和长处，分析其特点，弄清其心理。第二，你要在同自我，同其他人比较中发现对方的优劣、长短，结合具体事情进行赞美，以使对方深感愉悦。第三，要通过赞美对方寻找压力和动力，取人之长，补己之短，逐步缩小与对方的差距，或者在某一方面超越对方。这无疑增加了自己的信心和勇气。提高赞美水平的过程，也是一个自我改造、自我提高的过程。通过赞美别人，你失去的只是胆怯和自卑，获得的永远是信心和勇气，是朋友和快乐。

## 五 需要有远见卓识

赞美不仅要符合眼前的实际，而且要高瞻远瞩，

具有一定的前瞻性和预见性，提升你赞美的高度，经得起推敲和时间的考验。这是一位老到的赞美者应有的水平。

一时期某一领域的典型，必须经过深入的分析、调查、审核，讲求典型的可信性、相对久远性。当然，典型带有鲜明的时代性、阶段性特征，有时效性。但刚树起没几天，自己又倒身泥潭，又能怎样解释呢？在 Et 常生活中，类似的“话音未落”式的尴尬状况并非少见，刚刚夸他两句，却偏偏不给你争气？真是“夸一夸，歇菜啦”。于是，在世人慨叹：“气死匹夫”之余，奉劝大家总结前车之鉴，赞美必须具有远见卓识。

事情还没有最终完成之前，赞美时一定要谨慎。须知，问题往往出现在最后的关头，“功亏一篑”，并非偶然有之。有的人就不那么想，看到事情进展顺利，就开始乐观地预测，估计到十有八九成功，就禁不住内心的喜悦和冲动，大加赞叹。“他信力”很强的人，更是乐于呼应，一拍即合，顺口夸道：“对于某某我高度欣赏，这事对他来说；还不是小

菜一碟！不信就走着瞧吧，他肯定千得很漂亮！”君子一言，驷马难追。一旦你盛赞的某某失败了，岂不怡笑大方？连你也会成为他人取笑的把柄。我想，明智而体面的人，都不希望自己留下这样生动的掌故。

秦始皇灭掉三晋，逐走燕王，数败楚军后，想侵占楚国。他先征询李信的意见：“我想占领楚国，将军考虑用多少人马才够呢？”李信血气方刚，颇为自信地说：“最多不过二十万人。”秦始皇又问王翦，王翦道：“非要六十万不可。”秦始皇听后，对王翦很有看法，于是道：“王将军老了，何以如此怯弱？李将军果敢壮勇，他说的对呀。”秦始皇没有对敌我力量此消彼长的复杂形势作出准确的预测，轻信李信的估计，认为以最少的兵力占领楚国最好不过，盲目地赞美李信，远没有王翦知彼知己，深谋远略。结果，王翦见秦始皇赞赏李信，否定自己，便称病还乡，归老家频阳。李信进攻楚国时，在城父被楚军打得大败而逃。秦始皇恼羞成怒，后悔当初失言，便亲躬王翦老家频阳致歉，道：“我没有采纳将军的

计策，李信果然使我军蒙受了耻辱。”后来，秦始皇派王翦率六十万大军用了一年时间就占领了楚国全境。秦始皇也犯了平常人常犯的错误，在事情还没有做成之前就盲目地赞美别人，缺乏远见，暴露了自己判断力方面的弱点。秦始皇造成自己被动的原因是多方面的：①对事情的难度和复杂性缺乏充分的估计，把本来复杂的问题简单化，说明他观察问题和分析问题的水平还不到家；②对他人盲目相信，这一般是某种心理定势，平时因某人办事利索，能力强，成功率高就推而广之，认为什么事到他手上都可迎刃而解；③赞美时嘴巴毫无遮拦，把话说绝了，没有给自己留条后路或台阶，不老练，不含蓄。

不要一发现别人的优点或长处就赞美，须“三思而后赞”，把眼光放长些。有些东西具有相对稳定性，比如人的容貌、性格、习惯等，这方面比较容易称赞。而有些东西如人的行为、成绩、思想、态度等，若从长远考虑，赞美时要谨慎。如有些人入党之前各方面表现都很积极，领导便开始称赞他，“该同志一直……”。有经验的人就会想，甭夸那个，



慢慢儿看吧。果然，他入党之后，各方面又松懈了。人迫于某种压力或某种需求，做一件好事很容易，难的是一辈子都做好事。如果赞美人时仅限于就事论事，极易犯目光短浅的错误。

远见卓识还要求顾大体，识大局，不要因一己之赞刺伤他人。尤其是在单位里，同事之间的利益冲突较严重，大家都对成绩、进步、收获、优点、长处等方面问题很敏感。如果你赞扬其中一个人，“言者无意，听者有心”，引起其他人反感。某师范学院对教师控制很严，有进无出，只要你进了这个学院工作就不会放你走。很多老师千方百计想调动都被卡住。刘某最后放弃了工作关系，只身到北京“打工”，在全校反映强烈。某君称赞刘某说：“现在是谁有本事谁走，谁没本事谁窝囊。刘老师就是比别人强，说走就走，谁也拦不住。只有这样的人才能成大事。”这句话传出去后，从领导到同事对他都很反感，一句赞美，大犯众怒。没水平的赞美不仅收不到赞美之效，反使自己名誉扫地。

具有远见卓识，才能使你的赞美上品位上档次。

对领导而言，远见卓识对维护领导的权威性、体现领导察人用人水平尤其重要。吕端是北宋大臣，宋太宗准备请他取代吕蒙正为宰相时，有人给宋太宗打小报告说：“吕端为人糊涂。”宋太宗很了解吕端，他听后反而肯定地说：“吕端小事糊涂，大事不糊涂。”原来，吕端因不拘小节，在一些小事情上得罪了一些人，但在大是大非问题上却坚持原则，头脑清醒明白，得到宋太宗的高度赏识。事实证明，宋太宗看人很准，颇有远见。宋太宗去世后，内侍王继恩阴谋废立，被吕端及时发现，拥真宗即位，贬逐继恩，避免了一场政变，挽救了宋王朝。

赞美别人时的远见卓识主要体现在以下几个方面：

①要把赞美的眼光放长放远，使自己的赞美能经受得住时间的检验。

②赞美别人要站在一定高度上。只有站得高，才能更充分地发掘别人的优点和成绩的意义。

③要注意考察别人的成绩或长处的影响范围，使你的赞美更加具体、贴切。

④要善于见微知著，从小事上发掘出重大意义，从眼前影响推测将来影响。

⑤要深入了解别人的真实能力和形势发展趋势。

## 六 需要好的口才

有人说，眼睛是心灵的窗户。那么，口就是心灵的喇叭了，人们心理的话语、脑中的想法和情感大都通过口表达出来。人人都有一张嘴，但差异特别大。有的嘴“妙语连珠”、“侃侃而谈”，有的嘴却“结结巴巴”、“吞吞吐吐”，还有的嘴则“吐不出象牙”。

口才是一个人能力的反映，好的口才则是赞美水平的标志。因为赞美是说好话给别人听，从而使对方心理愉悦。口才好的人，言谈风趣幽默，旁征博引，滔滔不绝，音调悦耳动听，听了有谁能不舒服？心中自觉不自觉地佩服对方的交往能力和水平。只有具备好的口才，才能把你心中的赞美表达清楚、

完美，给人以美感甚至美的享受，充分发挥赞美的效力。

但生活中，并不是人人都有好的口才，他们的赞美因此往往“美”不起来。有的人说话不自在，不自然，断断续续，不连贯，甚至面红耳赤，自己别扭，别人听了更别扭。他慷慨的赞美反而成了送给别人的惩罚，使人既不痛快又费神。有些人虽然讲起话来滔滔不绝，信口开河，甚至胡乱联系，无中生有。这种人对你的赞美越慷慨，越会让人感觉毫无诚意，不负责任，不真实。这种太泛太滥的赞美，常被人认为虚伪，矫揉造作，甚至有溜须拍马的嫌疑。这种赞美不能打动对方，反而使人对他顿生反感。还有的人因为口才不好，词不达意，不但达不到赞美的目的和效果，反令被赞者极为尴尬。有一次，我和几位中学时的同学到吴君家玩。吴妈妈对人非常热情，同我们这些当年的“小毛头”亲切地交谈起来。我们告诉她大家都大学毕业了，联系的工作也不错。吴妈妈眼里流露出既高兴又羡慕的神色，摇着头叹息说：“你看你们，是多好的孩子！”

一个个花言巧语的，到哪都受人喜欢。俺那个崽，不会来事，三脚踹不出个屁来，到现在还没找到工作呢。”一句话差点让我们背过气去，笑也不是怒也不成。老太太本是好意，想夸奖我们一下，但用了个“花言巧语”，意思来了个180°的大转弯。我们虽然都明白她老人家是一位没有文化的农村妇女，不知从哪里捡来一个连她自己也不懂的词语，但毕竟让人无言以对。

笨拙的口才就像一架破烂不堪的录音机，使赞美这本该美妙动听的旋律经它放出来就变得刺耳难听，不能打动人、感染人，反而会损伤人的情绪，扭曲原意。

好的口才没有绝对统一的标准。人的知识、阅历、个性不同，赞美别人的表达方式也不同。但一般而言，好的口才具有如下特点：

**首先，说话清晰，口齿清楚。**

这是赞美别人最起码的要求，赞美往往是“一次性”投入，不要重复，也不要罗嗦。这就需要赞美时吐字清楚，让对方听明白。我们常常有这样一

些体会，就是本来是一句极为中听的话，但因没说清楚，对方请你再讲一遍，使言者无兴致，听者也无激情。

### 其次，注意说话的语气。

这要根据谈话的场合，双方的性格等因素而定。假如你面对的是山东人或东北人，你可竖起大拇指，大发一句：“好家伙，你真行！”不知情者看来粗声大气，颇不礼貌。但被赞者却会眉飞色舞，亮着嗓门回敬一句：“弟兄们，你也不赖！”如果你低声细气，文质彬彬，他却会认为你故作儒雅，忸怩作态，反而不会有好感。有时候，对同一个人同一件事，你说话的语气不同，效果也不同。有两位朋友一起去打猎，傍晚各提两只野兔而归。A 的妻子接过丈夫的猎物，说：“你打了两只野兔！”B 的妻子却说：“噢，你打了两只野兔。”第二天，A 提回来十只，而 B 却空手而归，何也？不在于二人的枪法，也不是无猎物可寻，关键在于二人情绪不同。第一天，他们出去时间较短，结果，A 的妻子一句略带夸张的感叹，是对丈夫最佳的。奖赏。听她的语气，意思

是才这么短时间，你竟然打了两只，够可以了！A听后当然非常高兴，信心倍增，第二天大获全胜。B的妻子只是一句平淡的描述，似乎包含着许多不满意的成份，好像是说：“你怎么才打了两只？太少了。”由此可见，语气不同，同一句话却大相径庭，一个是赞叹，一个是责备。

### **第三，赞美要注意场合。**

灵活把握时机，要会见机行事，即景生情，见什么人说什么话，到什么山上唱什么歌。

如一位小姐，白衣素裹，亭亭而立。你一句“呀，小姐，你真美！宛如清水芙蓉，洁净如玉，恍若仙子”，定会让她心花怒放。而若对方是一位新寡少妇，你这一句赞美定会让她感觉你不怀好意，甚至会送你一口唾沫或一顿怒骂，起码认为你处世水平低劣，没有好感。

### **最后，幽默是好口才的一个重要标志。**

它使你的赞美轻松愉悦，妙趣横生，在自然、宽松的气氛中打动对方的心。一对夫妇新婚燕尔，刚刚开始两个人的生活，妻子拿出看家本领掌勺做

饭做菜。虽手艺一般，但丈夫为表示对妻子手艺的认可和鼓励，从不到餐馆吃饭。一次，几个菜摆上桌，丈夫故作陶醉状，对爱妻耳语道：“长此以往，附近的餐馆大可不必营业了！”这位年轻人话语诙谐幽默，谈笑风生，自然地把对妻子的喜爱和赞赏之情流露出来，即使是恭维，妻子也满心欢喜。真是“事做得妙，话也说得巧”。

高水平的赞美需要有好的口才，但好的口才不会凭空得来。当然，口才的决定因素很多，但有两个因素对口才的培养起着重要的作用。一是渊博的知识，二是丰富的阅历和社交经验。

好的口才是建立在深厚的知识基础之上的，没有渊博的知识为依托，也就不会有高水平的赞语。别林斯基曾说过：“不学无术之辈不能贬低名副其实的赞美，不学无术所夸赞的，算不得是赞美。”没有相应的知识，也就不能全面地了解一个人的优点和伟大，不会深刻地认识一件事情的意义和影响。在这种情况下，要么发出的赞美风马牛不相及，要么根本不可能以你的赞美博得对方的欢心。近代电磁



学的奠基人法拉第的发现，为电的应用开辟了广阔的道路，很多地方都邀请他去作电磁应用理论演讲，得到广泛的赞誉。但有一次，一位贵妇人却非常恼火，有意挖苦地指责说：“教授，你讲的这些鬼东西有什么用呢？”法拉第被她的无礼激恼了，回敬道：“夫人，你难道能预言刚生下的孩子有什么用处吗？”那位贵妇人听后很没趣，悻悻地走了。原来，这位贵妇人根本连什么是电磁都不知道，因而，她不仅不能对其发现者发出由衷的祝贺和赞美，还非常恼火。真可谓“有眼不识郁金香，直把黄金当碎钢。”没有知识，就必然不可能有精辟的思想，只知其一，不知其二，或者只会直着看，不会横着瞧。所以，要想有好的口才，首先要博览群书，博闻强记。只有“读书破万卷”，才能下赞如有神。

好的口才还要依赖于丰富的社会阅历和实践经验，日常生活中，相互赞美的事情随处可见，细心的人会认真地观察别人是怎么赞美的，仔细咀嚼一下别人的语言，看看能否想出更高明的赞语。口才的培养，更重要地还是多说多练。回族谚语说：“鸡

叫三遍，一遍比一遍亮，路走三遍，一遍比一遍熟”。只有经的多，知的广，练的频繁，口才才能培养出来，你的赞美水平才能提高。

只有具备好的口才，你才能巧妙地打出潜藏于心底的暗语，使你的赞美成为所有声音中最甜蜜的一种，你也必将成为大受欢迎的朋友。

## 第三章

### 领导怎样称赞下属

#### 一 领导的赞扬是下属 最需要的奖赏

人们工作是为了更好地生存和发展，这就有金钱和职位等方面的愿望，但除此之外，人们更加追求个人荣誉。一份民意测验结果表明，89%的人希望自己的领导给自己以好的评价，只有2%的人认为领导的赞扬无所谓。当被问及为什么工作时，92%的人选择了个人发展的需要。而人的发展的需要是全面的，不仅包括物质利益方面，还包括名誉、地位等精神方面。在单位里，大部分人都能兢兢业业的完成本职工作，每个人都非常在乎领导的评价，

而领导的赞扬是下属最需要的奖赏。

### 1. 领导的赞扬可以使下属认识到自己在群体中的位置和价值，在领导心中的形象。

在很多单位，职员或职工的工资和收入都是相对稳定的，人们不必要在这方面费很多心思。但人们都很在乎自己在领导心目中的形象问题，对领导对自己的看法和一言一行都非常细心、非常敏感。领导的表扬往往很具有权威性，是确立自己在本单位或本公司同事中的价值和位置的依据。

有的领导善于给自己的下属就某方面的能力排座次，使每个人按不同的标准排列都能名列前茅，可以说是一种皆大欢喜的激励方法。比如：小张是本单位第一位博士生；小王是本单位“舞”林第一高手；小郑是单位计算机专家……等等，人人都有个第一的头衔，人人的长处都得到肯定，整个集体几乎都是由各方面的优秀分子组成，能不说这是一个生动活泼、奋发向上的集体吗？

## 2. 领导的赞扬可以满足下属的荣誉感和成就感， 使其在精神上受到鼓励。

常言道：重赏之下必有勇夫，这是一种物质的低层次的激励下属的方法。物质激励具有很大的局限性，比如在机关或政府，奖金都不是随意发放的。下属的很多优点和长处也不适合用物质奖励。相比之下，领导的赞扬不仅不需要冒多少风险，也不需要多少本钱或代价，就能很容易地满足一个人的荣誉感和成就感。

当你经过一个多星期的昼夜奋战，精心准备和组织了一次大型会议而累得精疲力竭时，或者经过深入虎穴取得了关于犯罪团伙的若干证据时，亦或者经过深思熟虑而想出一条解决双方纠纷的妥协办法时，你最需要什么？当然是领导的赞扬和同事的鼓励。

如果一个下属很认真地完成了一项任务或做出了一些成绩，虽然此时他表面上装得毫不在意，但

心里却默默地期待着领导来一番称心如意的嘉奖，而领导一旦没有关注不给予公正的赞扬，他必定会产生一种挫折感，对领导也产生看法，“反正领导也看不见，干好干坏一个样”。这样的领导怎能调动起大家的积极性呢？

领导的赞扬是下属工作的精神动力。同样一个下属在不同的领导指挥之下，工作劲头判若两人，这与领导善用还是不善用赞扬的激励方法分不开的。魏征是唐朝很有才能的一个人，原先魏征侍奉皇太子李建成，因为敢于进谏而不受李建成的欢迎，李建成不仅对他的建议漠然置之，还有时候批评他。李世民掌权后，很器重魏征，为了鼓励魏征敢于直言进谏，唐太宗李世民每次都很虚心地听他献策，并经常赞扬他敢说真话说实话，一次唐太宗赞扬魏征道：“夫以铜为镜，可以正衣冠；以古为镜，可以知兴替；以人为镜，可以明得失。我以你这样的良臣为镜，也就不糊涂，少做错事了。”在唐太宗的赞扬和鼓励之下，魏征至诚奉国，真是喜逢知己之主，竭尽所能，知无不言，先后共陈言进谏二百多件事。

后来，魏征怕仅凭进谏参政议政招来事端，想借目疾为由辞职修养，唐太宗为挽留这位千载难逢的良臣，极力赞扬了魏征的敢于进谏，表达了自己的赏识之情，道：“您没见山中的金矿石吗？当它为矿石时，一点也不珍贵。只有被能工巧匠冶炼成器物后，才被人视为珍宝。我就好比金矿石，把您当作能工巧匠。您虽有眼疾；但并未衰老，怎么能提出辞职呢？”魏征见唐太宗如此诚恳，也就铁了心跟着唐太宗干一辈子了。

### 3. 赞扬下属还能够清除下属对领导的疑虑与隔阂，密切两者的关系，有利于上下团结。

有些下属长期受领导的忽视，领导不批评他也不表扬他，时间长了，下属心里肯定会嘀咕：领导怎么从不表扬我，是对我有偏见还是妒忌我的成就？于是同领导相处不冷不热，注意保持远距离，没有什么友谊和感情可言，最终形成隔阂。

领导的赞扬不仅表明了领导对下属的肯定和赏

识，还表明领导很关注下属的事情，对他的一言一行都很关心。有人受到赞美后常常高兴地对朋友讲：“瞧我们的头既关心我又赏识我，我做的那件连自己都觉得没什么了不起的事也被他大大夸奖了一番。跟着他干气儿顺。”互相都有这么好的看法，能有什么隔阂？能不团结一致拧成一股绳把工作搞好吗？

## 二 领导称赞下属要以事实为根据

领导对下属的称赞是对其工作的肯定和认可，对于激励下属、树立领导威信具有不可替代的重要意义，是调节上下级关系的“润滑剂”，但要收其灵验之效，领导首先要明辨是非，善别良莠，将自己的称赞建立在事实根据的基础上。这样，“铁证”如山，大家才能心服口服，自觉效仿，使上下级之间，下级之间关系保持和谐、团结，“包青天”的形象才能悄然而立。

汉高祖刘邦很善长对有功之臣进行评功封赏，



对萧何尤为赏识，他起兵于沛时就任命萧何为县丞，做汉王后又任命萧何为丞相。萧何成了帮他夺天下、定乾坤的三杰之一，常常在众大臣面前得到刘邦的称赞。到刘邦打败项羽建立汉朝后，摆功评赏，认为萧何功勋最为卓著，封之为“郧侯”。赐予很多采邑。有些功臣不服气，向刘邦进谏道：“臣等亲自披坚执锐，冲锋陷阵，多则打仗百多次，少则几十次，攻城掠地，各有其功。萧何未曾有汗马之劳，只会舞文弄墨，发发议论，根本不会打仗，却功居我等之上，原因何在？”大臣们的发问有理有据，刘邦的回答更是妙喻连珠。他问道：“你等知道打猎吗？”群臣道：“当然知道。”刘邦又问：“你们知道猎狗吗？”群臣不知其意所指，只答道：“知道。”刘邦巧妙引喻道：“打猎时，追杀野兽兔子的是猎狗，但发现野兽兔子踪迹指示其所在位置的是人。现在各位的功劳就像打猎时的猎狗，任务是能抓到猎物；而萧何就像猎人一样，他的功劳在于发现猎物，确定其位置并指点给你们捕捉的方法。况且你们只是自己随我奔走，最多也只是兄弟两三人，萧何则是带领全

宗族几十人都跟着我，他的功劳是他人难及的。”很显然，众功臣据理责问，似是众怒难平，弄不好便会以一失众，使君臣之间、众臣与萧何之间矛盾激化，刘邦的赞赏为自己埋下了一线危机。这对于一个初定天下的君王而言决非利市。而刘邦巧用妙喻，将萧何的功绩一一陈列出来，即说明自己平时的称赞和此时的赏赐有充分的事实根据，又巩固了自己作为开国之君的地位，树立了自己以功行赏的明君形象。群臣自知萧何之功非己所能及，一改昔日不服之想，敬仰有加。刘邦以萧何功居群臣之首，特准他“带剑履上殿，入朝不趋”，为自己的社稷树立了一可依重的支点。

当然，不能明察秋毫，仅依经验，随意称赞的领导也不乏其例，一位副处长就有这方面的教训。小李和小王都是处里新来的同志。小李比较机灵，初来乍到表现积极，早上坚持提前半小时到单位，打开水、扫地等活抢着干，处里的副处长看在眼里，喜在心里，常常表扬挂在嘴角。时间不长，小李满足后就没有恒心了。不再提前上班，反而常常迟到。

小王则后来居上，打开水、扫地悄悄儿干。但副处长却不知道办公室早已进行了“改旗易帜运动”，仍在一次会议上说：“小李同志到处里以来，工作认真积极，打开水、扫地等活干得最多，应该提出表扬。”

言毕，小李顿时脸红，小王则心里荡起一阵微澜。会后连续一星期，开水也没人打了，地也没人扫了。小王决定以自己的暂时“罢工”向副处长证明一点什么。这位副处长终于沉不住气了，问处里其他同志，才恍然大悟，不得不低头认错。这位领导不能切实根据事实提出对下属的称赞，只是根据以往经验主观推论。结果使称赞这一“润滑剂”变成了同事之间矛盾的“催生剂”，不仅伤害了下属的感情，影响了其工作情绪，更损害了自己的形象和威信。

对于一位领导来说，要做到切实以事实为依据，以功行赏，首先必须掌握公正这一原则。不管是谁，只要他出色地完成了一项工作甚至仅仅提供了一条有创意的思路，都应该受到表扬。相反，即使是皇亲国戚，也无功不行赏。也就是说，领导一定要坚

持赞赏的无私性，只有这样，才能充分发挥称赞的效力。唐太宗李世民对论功行赏尤为谨慎。李世民在天下初定论功行赏时，把房玄龄、长孙无忌、杜如晦、尉迟敬德，侯君集五人排在第一，进封国公之爵，并赐实封一千三百户。唐太宗对有功之臣说：“朕裁定你们的功绩，量定封邑，恐怕并不完全得当，请你们各自申言自己的意见。”太宗的叔父淮安王神通说：“你起义之初，我就率兵首先来响应了。而今房玄龄、杜如晦一班舞文弄墨之人反而功居第一，我实在不服。”言外之意就是我功劳最大，应当位居第一。唐太宗深明每位大臣的历史和功绩，数落道：“起义之初，人人都有响应之心，叔父虽然率兵赶来，但并未亲自率兵杀敌破阵。中原未定时，曾委您亲自督兵出征，但窦建德一向南冲突，您就全军覆没，到刘黑闥作乱时，您也望风而逃。现在按功论赏，房玄龄等五人都有运筹帷幄、奠定社稷的功劳。所以汉初的萧何尽管没有汗马之劳，但他指挥大军料敌如神，因而位居第一。叔父虽是国家宗室王亲，但并不能够因为私亲故情而与功臣享

受同等封赏。”李世民一席话，可谓赏赐严明，大义灭亲。正是因他不为私情所左右，以公正的态度、坦荡的襟怀来评介诸臣的功绩，才掌握了掷地有声的事实论据，使众大臣心悦诚服。在此之前，将军丘师利等人都自恃有功，对唐太宗的称赞和封赏不服，有的更是撸袖摩拳，指天画地。但听到唐太宗的公正评论后，纷纷息怒，自愧难已，跪头叩谢道：“皇上以公道论功行赏，不庇私亲，我们还有什么可说的。”试想一下，如果太宗为私亲所难，唯亲不唯实，那将是朝庭大乱，说不定在新朝初开之时就埋藏下了迅即自取灭亡的种子。更不会有流传千古的开明美誉。

其次，领导要掌握“躬”、“恒”、“明”的原则。“躬”就是要对所称赞的事情要亲眼所见、亲耳所闻，是切切实实的调查所得；“恒”就是要对下属的工作和成绩进行持久的考察，使自己的评介经得住时间的考验，而不能被一叶障目，更不可凭一时所见妄发称赞；“明”就是要对每一位下属的优缺点了如指掌，正确给每个人定位，以功论赏。

### 三 放下“架子”来称赞

放下“架子”是领导称赞下属的前提条件。领导作为上司、老板，很容易产生官僚习气，通俗说就是“拿架子”。现在，越来越多的人对“架子”恨之入骨。对于下属而言，领导本来位置就高高在上，具有一种相对优越性。如果领导不注意自己的“架子”问题，凛然一副高高在上，神圣不可侵犯的姿态，势必在自己与下属之间划出一条鸿沟，不可能进行感情交流和沟通，其赞美既不可能出于自然，更不可能引起下属的心灵共鸣。因为：第一，端着架子的领导总认为自己是权威，比下属强，不可能对下属的优点和成绩做出无私地、客观地评价，甚至不敢接受下属超越于自己之上的才能，不可能由衷的赞美来激励下属。第二，一位领导端着“架子”对下属的称赞会被下属视为一种可怜的施舍或“恩赐”，不易为下属接受。因而，聪明的领导会把

自己事实上的职位优势最大限度地隐藏起来，放下“架子”，明察秋毫，善于发现下属的成绩和优点并及时地予以表扬。

放下“架子”称赞下属可以用谦虚、虔诚的姿态来表现。秦穆公得知百里奚是个人材，就想方设法用五张羊皮把他从楚国的囚牢里赎出来。此时的百里奚已是年逾七十的长者。当人把他带到秦穆公面前时，秦穆公忙亲自为他打开囚犯的镣铐，尊之以上座，并向他求教治国之策。百里奚对秦穆公的行为感到受宠若惊，推辞道：“下臣乃是亡国之臣，还有什么值得您垂问的。”缺乏信心的百里奚语气里透着伤感和自卑。秦穆公恳切地说：“虞君不信用您，所以才招致亡国之祸。这并不是您的罪过呀！”秦穆公通过剖析虞君之过巧妙地赞扬了百里奚的政治才能，鼓励了他的信心，而秦穆公诚恳、谦虚的求教态度，更是对百里奚治国之才干的无声称赞。真挚的称赞使百里奚鼓起了信心，大为感动，与秦穆公连续三天交谈了自己的治国施政主张。

秦昭王也是位礼贤下士的君主。有一次，秦昭

王把范雎请到宫中请教道：“寡人早该亲自接受您的教导了，正好赶上匈奴义渠的急事。寡人从早到晚忙着向太后请示对策。现在事情处理完了，才得以面聆教诲。我昏昧愚钝，所以敬以宾主之礼，恭请赐教。”秦昭王态度很谦虚，求贤若渴之情表现得淋漓尽致。但范雎的一番辞让，秦昭王感觉谦虚还不“到家”，就屏退了左右臣仆，只剩下他与范雎，长跪道：“先生赐教寡人什么呢？”当时长跪是一种很重的礼节，君主对臣属长跪更是罕见之至。这既表现出秦昭王对范雎才能的仰慕之情，又表露了他在臣属才干面前的若谷虚怀。他作为国君对下属的赞扬之举甚至超出了一位国君的应有限度。也正因如此，范雎忠心耿耿，敢于进谏，为秦国的兴盛之业立下了汗马之劳。

领导放下架子，还可以把自己置于次要的位置，突出自己的下属，表达自己对下属的赞美之情。陈（毅）、粟（裕）大军在孟良崮战役中消灭了张灵甫的王牌师后，名声大振，受到了广泛的赞誉。一次，毛泽东见到粟裕时，幽默地说：“孟良崮战役打得好，



打得很突然，有两个人没想到，你猜猜是谁？”粟裕先猜了一个说：“蒋介石没想到？”毛泽东说：“对，另一个是谁？”粟裕又猜了何应钦、张灵甫，毛泽东都说不对。粟裕猜了半天却没猜着，丈二和尚摸不着头脑。毛泽东望着他大惑不解的样子，爽笑道：“另一个人就是我。”毛泽东先是作为上级领导，对陈、粟的孟良崮之役做了一般性评价，然后话锋一转，用巧妙的问话和回答，突出强调了陈粟战略战术的高妙之处。犹如面对摄像机，毛泽东巧妙地把自己的下属推到镜头的中心位置，而自己则留在角落里鼓掌，这既表现了他对陈粟战绩的高度评价，更使人体味到毛泽东同下属之间随和、融洽的关系。在这里，他没有端着领导的架子“大发宏论”，而是通过简洁的一问一答，把自己摆在相对于下属的次要位置，使自己的赞美实实在在，发自肺腑，哪位部下能不为之动容？“架子”在这里也自然就荡然无存了。

平易近人是“架子”的克星，也是下属希望上司具有的一种素质。一位经常与下属聊天、娱乐、

讨论工作的领导无疑更容易被大家接纳，他的话更容易为大家理解、接受，他对下属的称赞才会自然、得体、到位。一位副主任经常和我们在一起“开拖拉机”。在此过程中，大家无话不谈，性格中的优点和缺点充分暴露。牌打到兴奋处，小伙子们甚至会跟他友善地对骂。大家在娱乐中相互了解，相互沟通。他不仅是我們工作上的领导和权威，而且成了我们生活上的朋友和伙伴。性格大大咧咧的王某这次课题任务完成得非常出色，午饭后这位副主任走进我们办公室，拍拍王某的肩膀笑道：“你他妈的长一个这么聪明的脑袋，‘拖拉机’开得顶呱呱，写文章妙笔生花！”而性情如姑娘般文静的小刘在工作会议上献一妙计，他眉开眼笑，当众夸奖道：“别看小刘平时细言慢语，但爱读书，善思考，满腹经纶，碰到困难能拿出锦囊妙计。他今天提供的这一思路，给我们开辟了一个新的角度，对我们这一阶段工作意义重大。大家都应向小刘那样，注意读书、学习，蜂采百花成蜜嘛。”这位领导就是因为善于放下“架子”，忘记“架子”，下属与他交往时才会感到亲切、

自然，才会向他把自己的内心世界打开，他才能充分了解下属，掌握其不同特点，称赞起下属来才会得心应手，对“症”下“药”。俗话说，“一把钥匙开一把锁。”这位领导正是掌握了开启各位下属内心之锁的钥匙，他对下属的称赞才能真正使下属感觉到领导鼓励的力量，既不会认为他粗俗，更不会想到他是虚伪。

“架子”是领导者自缚的“枷锁”，使领导与下属永远隔着一一条无法逾越的“天河”。它使赞扬变成了施舍，使批评变成了鄙薄。我的一位朋友抱怨他的上司。“他已经有两个月没有与我谈过一句话了。别说称赞，就是批评也听不到。整天孤高自傲，我们都不知道他是谁的领导了。”设想一下，如果这位领导突然走进来，拍拍你的肩膀，说声“你干得不错”，你或许认为他今天不正常，或是可怜你中秋佳节无家可归而提前慰问，至少你不会认为他这是真诚的称赞。

放下“架子”称赞下属，还体现在对下属的体贴、关怀中。一位餐厅的服务员小姐利索地完成了

上菜工作，客人很满意。最后上西瓜时，脚下一滑，连人带盘子摔在地上，偌大的餐厅霎时鸦雀无声。此时，值班经理走过来，扶起这位吓坏了的小姐，亲切地说：“今天客人多，你累坏了。前面的菜上得很顺利，快去休息吧。”她从容地给这最后一批客人上完西瓜，拿起扫帚把西瓜、盘子碎片清扫干净，并向客人们致歉，服务小姐感动得流下了眼泪，客人们为之鼓掌喝采。这位经理一句话，包含了领导者对下属工作的肯定和对下属的关心，使这位无意中出错的小姐摆脱了尴尬的局面，这家餐厅不仅没有因这一意外事故而影响它在客人心目中的声誉和地位，反而因其高超的领导艺术受到客人们的赞扬。可以说，这位经理在特殊情况下的一句平淡称赞之词，在那位服务员心中远远胜过所有的奖金。这位服务员在以后的工作中定会更加兢兢业业，爱岗如家，这正是称赞的目的之所在。

#### 四 领导赞扬下属要公正

---

有一句谚语说：一碗水端平。领导赞扬下属实际上也是把奖赏给予下属，也是一种分蛋糕的萝，这就要求公平、公正。

有的领导就不能摆脱自私和偏见的束缚，对自己喜欢的下属则极力表扬，对不喜欢的下属即使有了成绩也看不到，甚至把集体参与的事情归于自己或某个下属，常常引起下属的不满，从而激化了内部矛盾。这样的领导不仅不总结经验，反而以“一人难称百人意”为自己解脱，实在是一种失败。

蒋介石赞扬下属有时就有失公正，他对自己的嫡系和黄埔军校出来的将领捧若明珠，一旦这种人有了成绩，哪怕是鸡毛蒜皮的成绩也大加赞赏、又是嘉奖，又是通报，搞得满天飞扬；而对非嫡系和非黄埔生军官则存在一定的戒心，所以，蒋介石军队内部矛盾很尖锐，划分也很明显，不可能合力作战，也不易于统一指挥，这是蒋介石不公不正的教训。

要做到公正地赞扬下属，领导必须妥善处理好

下面几种情况的问题。

### 1. 称赞有缺点的下属要公正。

十指伸开都不一样长，下属也是各有长短。有的下属缺点和弱点明显，比如工作能力差、与同事不和、冲撞领导等等，这些缺点一般都受领导的厌恶，领导对这样的人也容易产生一叶障目的错误，看不到他们的成绩和进步，或者认为成绩和进步可以与缺点抵消，不值得称赞。

其实，有缺点的人更需要称赞。称赞是一种力量，它可以促进下属弥补不足、改正错误，而领导的冷淡和无视则使这些人失去了动力和力量，无助于问题的解决。在一般人心目中常常这样认为，受到领导称赞的人应该是没有很多缺点的人，受到赞扬应该把自己的缺点改掉，才能与领导的称赞相符，同事看了也提不出意见。

陈某上班经常迟到，杨经理看在眼里但没有说出来。一次，陈某来得很早，恰好在电梯口碰到杨

经理。杨经理赞扬陈某道：“来得很早啊！公司的职工都像你这样就好了！”守着那么多人，陈某当时可算露脸了，还谦虚了几句。后来，陈某细细捉摸了一下杨经理的话，觉得应该改正错误才能对得起杨经理的抬举。从此，陈某不再迟到了。杨经理虽然表面上没有批评陈某迟到的事，但心里确实不满。他是一个肚量大且公正的人，发现陈某改过立即表扬，收效甚好。

## 2. 称赞比自己强的下属要公正。

现代社会中什么能人都有，许多单位里也不乏“功高盖主”的下属，一些下属在某些方面也超过领导，从而使领导处于一种不利的局面。小肚鸡肠的人则容不下这些强己之处，对这些强人或超过自己长处的人不敢表扬，这也有失公正。

刘邦在这方面就做得很好，能够公正地称赞下臣的过己之处。一次，他在与大臣谈论打败项羽的原因时，除了说明自己会用人之外，还赞扬张良、

萧何、韩信道：要说运筹帷幄之中，决胜千里之外，他不如张良；要说整治国家，抚慰百姓，供应给养，保证粮道畅通，他不如萧何；至于统一指挥百万军队，攻无不克，战无不胜，他就不如韩信。一个封建帝王竟然也有此等胸怀，公正地称赞大臣的才能，实在值得当今的领导仿效。

### 3. 对领导自己喜欢的下属，称赞时要把握好分寸。

领导与下属交朋友很常见，每个领导都有几个比较得意的下属，不仅工作合作愉快，而且志趣相投。称赞这样的下属也要不偏不倚，把握好分寸，不能表扬过分过多，也不要不敢表扬。

表扬过分过多，一有成绩就表扬，心情一高兴就夸奖几句，喜爱之情溢于言表，很容易引起其他下属的不满，与其说是向着自己喜欢的下属，倒不如说是害了他。也有的领导怕别人看出与某个下属关系密切，因而不敢表扬，这都是错误的做法。



领导喜欢某个下属无可非议，但要一视同仁，公平对待，该表扬的表扬、该批评的批评，不能搞差别待遇。对自己喜欢的下属可以作私下的朋友，相互帮助，相互促进，但感情归感情，工作归工作，在工作上还是严格要求、公平对待好。

#### 4. 把集体的功劳不要归于一人，也不要据为己有。

单位的工作成绩往往是下属和领导集体智慧的结晶，是齐心协力的结果，在评功论赏时要表扬集体，而不能归于一人，有失公道。有的领导贪功心切，为向上司请赏，汇报工作时往往据为己有，这种做法很不明智，其他领导可能把这样的信息反馈回来，如果这个领导与上司不和，那么其上司也可能调查取证，迟早会露馅。

有时把成绩归功于某一个下属，而没有表扬其他参与的下属，可能是不明真相。一次，某处处长出差回来，发现办公室整理得井井有条、窗明几净，

当时只有小蔡在办公室，处长想当然地误以为卫生是小蔡干的，想表扬他一下。等大家回来后，处长大声表扬小蔡说：“大家都要向小蔡学习，一个人把卫生打扫得干干净净……”结果大家都没有反应，小蔡站起来说：“不是我干的，是大家打扫的！”这位处长非常难堪。他之所以表扬有失公正，主要是不明事实真相，单凭主观推断，认为小蔡平时表现不错，自己很喜欢他，这一次肯定又是他干的。事实上，小蔡没有参与这件事，处长没想到搬起的石头砸了自己的脚。

## 五 关心和体贴下属是 对下属最好的赞扬

有的领导不能说口才不好，也不能说没有称赞下属的话，但并不能把部下的积极性调动起来。许多领导都犯有类似的错误，就是把口头表扬作为经常的廉价奖赏，不冷不暖地随便地抛给下属，在很

多下属看来，这样的赞扬无异于哄小孩，有和没有一样。正如有人评价自己的领导说：“光说人话，不办人事。”

由此看来，领导对下属的长处和优点表示赏识和肯定，仅凭几句赞美的话是远远不够的，还要有实际行动，也就是要求领导要关心和体贴下属，让人觉得他在充分地表达对人才的尊重和爱护。

蒋介石就很注意表达自己对下属的器重、赏识和厚望，以此来达到拢络人心的目的。蒋介石为了掌握属下的情况，专门搞了一本小册子，记载着师级以上官员的字号、籍贯、生日、喜好、亲缘以及一般人不太在意的细节。少将以上的官员他都要请到家里吃饭，由蒋经国作陪，饭后总要合一张影，这些做法无疑大大地抬举了属下的身价。蒋介石给部属写信也习惯地称兄道弟，还用字号，以示对属下的欣赏。蒋介石很懂得传统习俗中的人情世故，他对部属的名号、生辰八字、籍贯记得滚熟，很善于利用别人的生日大作文章，使部属往往感到受宠若惊。雷万霆调任他职时，蒋介石召见了，他说

“令堂大人比我小两岁，快过甲子华诞了吧！”雷万霆一听，眼泪都快下来了，激动地说：“总统日理万机，还记着生母的生日！”蒋介石宽慰他说：“你就放心地去吧！到时我会去看望她老人家，为她老人家添福增寿。”雷万霆看到蒋介石如此器重、关心和赏识自己，自然死心塌地的成了蒋的心腹。当然，蒋介石对下属的赏识和赞扬也是区别对待，爱官的给官，爱钱的给钱，爱地盘的给地盘，对像陈布雷这样既不爱官又不贪财的知识分子，他也有办法对待。当陈布雷 50 岁生日时，蒋为他写“宁静致远，淡泊明志”八个字，并附记：“战时无以祝寿，特书联语以赠，略表向慕之意也。”蒋介石这一作法非常虚伪，但陈布雷并没有悟出来，反而死心跟蒋走，最后在极度失望中自杀，弃暗不肯投明，也算是一言杀士了。

口头赞扬必不可少，但如果仅仅限于口头，则下属就会怀疑领导赞美的诚意和价值，而一丝一毫的关心与体贴的实际行动则是最朴素、最实在、最真诚、最珍贵的赞扬和肯定。领导赞美的一句话可

能三二天就忘了，但领导为表示赞扬和肯定而做的一件事却往往使人铭记于心，乃至终生难忘。

在现代以人为中心的“人本”社会里，单纯的领导与被领导模式被越来越多的人抛弃，人道主义受到人们的青睐。关心人才、爱护人才、珍惜人才、尊重人才成为良好的社会风尚，在领导和下属之间掺入了感情和友谊的因素，对开展工作极为有利。这种方法有可能使领导变成一个富有人情味的权威。

关心和体贴无疑是对下属的最高赞赏，这种方法可以在下列场合中收到最好的效果。

**第一，记住下属的生日，在他生日时向他祝贺。**

现代人都习惯庆祝生日，生日这一天，一般都是家人或知心朋友在一起庆祝，聪明的领导则会“见缝插针”，使自己成为庆祝的一员。蒋介石就惯用此招，每次都能给下属留下难忘的印象。或许下属当时体味不出来，而一旦换了领导有了差异，他自然而然地会想到你。

给下属庆祝生日，可以发点奖金、买个蛋糕、请顿饭、甚至送一束花效果都很好，乘机献上几句

赞扬和助兴的话更能起到锦上添花的效果。

**第二，关心下属的身体健康，下属住院时，领导一定要亲自探望。**

“身体是工作的本钱。小刘，你作为单位的骨干，身体垮了可不行，平时注意加强营养。”一句略带责备的话却透出领导的赞扬、赏识和爱护。

一位普普通通的下属住院了，领导亲自去探望时，说出了

心里话：“平时你在的时候感觉不出来你做了多少贡献，现在没有你在岗上，就感觉工作没了头绪、慌了手脚。安心把病养好！”有的领导就很不重视探望下属，其实下属此时是“身在曹营心在汉”，虽然住在医院里，却惦记着领导是否会来看看自己，如果领导不来，对他来讲简直是不亚于一次打击，不免会嘀咕：“平时我干了好事他只会没心没肺地假装表扬一番，现在我死了他也不会放在心上，真是卸磨杀驴，没良心的家伙！”

**第三，关心下属的家庭和生活。**

家庭幸福和睦、生活宽松富裕无疑是下属干好

工作的保障。如果一个下属家里出了事情，或者生活很拮据，领导却视而不见，那么对下属再好的赞美也无异于假惺惺。

有这么一个文化公司，职员和领导大部分都是单身汉或家在外地，就是这些人凭满腔热情和辛勤的努力把公司经营的红红火火。该公司的领导很高兴也很满意，他们没有限于滔滔不绝、唾沫星飞的口头表扬，而是注意到职工们没有条件在家做饭，吃饭很不方便的困难，就自办了一个小食堂，解决了职工的后顾之忧。当职工们吃着公司小食堂美味的饭菜时，能不意识到这是领导为他们着想吗？能不感激领导的爱护和关心吗？尊重知识、尊重人才的确不能仅仅是空洞的口号。

**第四，注意抓住欢迎和送别的机会表达对下属的赞美。**

调换下属是常常碰到的事情，粗心的领导总认为不就是来个新手或走个老部下吗？来去自由，愿来就来，愿走就走，这种思想很不可取。

善于体贴和关心下属的领导与口头上的“巨人”

做法也截然不同。当下属来报到上班的第一天，口头上的“巨人”也会过你，好好把办公用具收拾一下准备上马！”而聪明的领导则会悄悄地把新下属的办公桌椅和其它用具收拾好，而后才说：“小陈，大家都很喜欢你来和我们同甘共苦，办公用品都给你准备齐全了，你看看还需要什么尽管提出来。”同样的欢迎，一个空洞无物，华而不实；另一个却没有任何恭维之词，但领导的欣赏早已落实在无声的行动上，孰高孰低一目了然。

下属调走也是一样，彼此相处已久，疙疙瘩瘩的事肯定不少，此时用语言表达领导的挽留之情很不到位，也不恰当。而没走的下属又都在跟眼睁睁地看着要走的下属，心里不免想着或许自己也有这么一天，领导是怎样评价他呢？此时领导如果高明，不妨做一两件让对方满意的事情以表达惜别之情。

唐太宗李世民很会利用这些机会，来表达自己对有才能的大臣的赏识，以拢络人心。有一次李世民吃瓜，觉得味道甜美，不由自主地想起了杜如晦，于是悲从心起，停 V1 不吃，叫人拿着剩下的一半瓜



送到杜如晦的灵前祭奠。唐太宗李世民如此恩赐亡臣，使其他大臣深深感动，也都兢兢业业在自己的位子上尽忠。

行贵言轻也是中国的传统，体现了传统领导方法中重友谊、重感情的伦理色彩，在现代社会中亦应发扬广大。

## 六 怎样当众称赞某一位下属

领导称赞下属，从很大意义上讲是手段而不是目的。当着大家的面称赞下属一是为了鼓励被称赞的下属，让他意识到领导对他的肯定和赞赏；二是为了给其他人树立榜样，鞭策其他人努力工作，干出成绩。当众称赞某一位下属无疑是驾驭和控制下属的有效方法。

但是，如果当众称赞某一位下属的成绩和优点不恰当，就可能引起其他人的不满或嫉妒，不仅对被称赞的下属造成坏的影响，还会损害领导的威信

和形象，激化单位的内部矛盾。所以当众称赞一位下属必须慎重。

### 1. 领导当众称赞某一个人，必须首先考虑控制住其他人的嫉妒心理。

秦始皇就吃过这方面的亏。秦始皇早就听说韩非有旷世之才，很想得到他，成为自己成就大业的辅佐。终有一天机会来了。韩王派韩非为特使到秦国，实际上是做了秦国的俘虏。韩非来到秦国，受到秦始皇的高度礼遇。秦始皇赞韩非道：“公子真知灼见，旷世未有。”韩非口吃，支吾道：“陛下……非欲……诚……笃……自……见……。”说了半天才吐出了一句话，脸胀得通红，就沉默不语了。秦始皇很觉遗憾，于是他又问李斯、姚贾等，说“韩非才深学博，朕览其书，知其人泱泱风范，深明举国之理，治民之法。朕赏其才，不知卿等意为如何？”李斯、姚贾见秦王如此赞赏韩非，心里嫉妒得要死，恐怕秦始皇起用韩非，恨不能找个坑把韩非活埋了，

于是群起攻击韩非，结果秦始皇的计划没有实现。

控制好下属的嫉妒心理并不是说完全杜绝嫉妒心理的产生，真实，当众称赞一位下属让其他人产生一点嫉妒和羡慕是正常的，关键在于领导能切实把握好、引导好，把这种嫉妒和羡慕心理朝着有利于工作和团结的方向引导。秦始皇没有能力也没有决心把大臣们的嫉妒心理控制住，结果反而导致了韩非之死，教训深重。

## 2. 当众称赞下属要有理有据。

当众称赞一位下属必须要说服大家，使其他人心服口服，这就要求领导的话有据有理。“有据”就是要有实事根据，铁证如山，谁也说不出个不字来。“有理”就是要求领导的话有道理，值得推敲。“有据”和“有理”必须结合起来才能起到教育和激励的作用。

一次会议上，孟处长在总结工作时提到发表文章比较多的何某时表扬道：“小何同志肯动脑子，好

钻研，近来成果很多，发表了八篇文章，其他年轻同志要向人家学习，搞些成果出来。”话音未落，就有一位年轻的部下插话说：“水平不能以文章来定，文章的好差不能以发表的多少来定。发表文章多并不一定说水平高，那有可能是文字垃圾多。有的人一辈子就发表一篇或几篇文章，影响却大，难道说水平低吗？”孟处长被问了个哑口无言，不得不解释一番。结果弄得谁也不高兴。

孟处长的尴尬不在于他没有根据，而是有据却无理，他的表扬也确实站不住脚，经不起推敲，所以其他人心里不痛快，把他的称赞给堵了回去。

曾国藩很善于当众称赞某一位下属以激励其他将士。有一次，曾国藩召集诸将议论军务，他先发言道：“诸位都知道，洪秀全是从长江上游东下而占据江宁的，故江宁上游乃洪逆气运之所在，现湖北、江西均为我收复，江宁之上，仅存皖省，若皖省克复，江宁则早晚必成孤城。”此时，一贯沉默寡言的李续宾从曾国藩的话中意识到了下一步的用兵重点，就试探着插话问道：“涤帅的意思，是要进兵安徽？”

“对！”曾国藩见李续宾猜出了自己的意图，以赏识的目光看了李续宾一眼接着说：“迪庵说得好，看来你平日对此已有思考。为将者，踏营攻寨算路程等等尚在其次，重要的是胸有全局，规划宏远，这才是大将之才。迪庵在这点上，比诸位要略胜一筹。”其他将领也点头称是。

上面两个例子同样是当众赞扬下属，一个很不成功，一个则很成功，主要原因有二：一是当众赞扬某个下属不仅要有事实根据，更要有服人的道理。曾国藩抓住了李续宾的一句话就引申出大将之才的许多道理，事实清楚，道理深刻，谁能不服；二是要善于把握时机，赏不逾时。一旦发现下属值得表扬的地方，马上要发掘出表扬的道理当众表扬，不要拖拖拉拉，也不必要攒到一块表扬。因为“夜长梦多”，当其他人看到某人的成绩或优点时，嫉妒心可能萌发，为寻求心理平衡可能会攻击或者找到攻击别人的理由，所以如果赞扬“滞后”，难度可能更大。曾国藩听完李续宾的发问后，立即予以大力赞扬，其他人是没有充分的心理准备的，也只能接受

教诲。

### 3. 当众表扬某个下属，不能怀有心计，要有诚意。

有的领导在表扬下属时，只想着树自己个人的威信，收买人心，实际上并没有表现出欣赏的诚意，无论是被表扬者，还是其他人都像被猴耍一般，这样的做法根本不可能使领导如愿。领导表扬下属，必须首先自己表示欣赏、表示出诚意。

北魏时太武帝拓跋焘很赏识崔浩，聘他为顾问，并鼓励他集思广益、敢于进谏。太武帝还命令歌舞乐工作歌舞歌颂有功之臣，说：“智如崔浩，廉如道生。”在一次数百人参加的酒宴上，太武帝指着旁边的崔浩，发自内心地赞扬道：“你们看这个人纤瘦懦弱，手不能弯弓持矛，但他胸中所怀的却远远超过甲兵之勇。朕开始时虽有征讨之意，但思虑犹豫不能决断，前后克敌获捷，都是这个人引导我至于今天这一步。”语中不无诚意。

富兰克林有句名言说：“诚实是最好的政策”。聪明的领导在表扬下属时。”最好的方法就是要真诚。太武帝对崔浩的赞扬没有半点虚伪，他平时就非常赏识崔浩，坦诚之情处处可见。

#### 4. 给每个人以均等的机会。

领导赞扬下属，尤其是当众赞扬下属，因为影响面较大，所以应当坚持公平的原则，给每个人以均等的机会。赞扬对事不对人，谁有了成就符合要求、达到标准都要当众赞扬，而不能此一时彼一时，忽冷忽热，赞一个偏一个。这样才能创造一种公平竞争、努力向上的工作氛围，把单位的工作搞好。

## 第四章

### 怎样称赞领导

大家普遍感觉到称赞自己的领导很难，不论在公共场合还是私下里，赞美领导都需要鼓足勇气，否则是很不容易说出口的。称赞领导不像赞美父母、老师、朋友那么“简单”的只需要坦诚地让感情自然流露出来即可，赞美领导总要考虑每一个细节。

称赞领导是一门特殊的艺术。

在社会上，领导是“白领”阶层，是有地位、有权力、有身份的人。不论是公司经理、董事长，还是政府官员，都有高人一等的位置，从这个意义上讲，领导是值得尊重和羡慕的。但是中国世俗文化又有与官方文化相抵制的一面，商界的尔虞我诈、政界的勾心斗角在普通百姓心中造成的印象极差，



致使很多人认为称赞领导就是巴结讨好、拍马溜须，结果是对领导真诚地赞美不能正大光明，反而被投机钻营者用来升官发财。

赞美领导是对领导的认可、支持和褒扬，是下属与上司搞好关系的“润滑剂”。没有不喜欢听赞美的领导。如果大家都众口一词地批评一个领导而没有赞扬他、支持他的声音，那么这个领导肯定就不称职，工作搞不好，人际关系也不好。领导是球队的“队长”，需要大家的鼓励和喝彩。

然而，领导与下属的关系不是以情感为基础的，是建立在工作与利益基础之上的，这就使得下属对领导的称赞不同于对其他类别的人的称赞。领导与下属的关系往往是一对多的关系，使得下属们与领导之间的距离存在着一个“争”的问题，领导与每个下属的距离也不可能完全是等距离的，这就需要在赞美领导时要把握好称赞的技巧。有的人虽然在称赞领导方面一向很“积极”，但却不注意方式，不仅领导不喜欢听、不敢接受，就连同事听了也反感，不仅没有效果，还容易得罪别人。有的下属虽然默

默默无闻，但却遵从领导，埋头苦干，深得领导赏识，也受同事好评。

那么，称赞领导的要诀究竟有哪些呢？

## 一 称赞领导要不亢不卑

蒙古有句谚语：“马群奔驰靠马头，雁群飞翔靠头雁”。是比喻领导具有很大的作用。领导阶层在社会上是精英，在单位里是“当家的”，是“老板”。既然领导如此重要，如此伟大，下属就应当把赞美赋予他，把心里的真心话告诉他，当然这种“告诉”要坚持不亢不卑的原则。

有人在赞美自己的领导时，盛气凌人，大有“士可杀不可辱”的架势，口气也不小。这样的称赞无疑让领导反感。一位名牌大学的经济学研究生分到一个研究所工作，发现自己的所长竟然是军队转业来的并只有高中学历，因此，平时就对所长的“水平”不屑一顾，自以为高中毕业的“大老粗”懂什

么经济研究，轻视之意常溢于言表。然而，有一次该所长发表了一篇颇有影响的调研报告，获得了其他同事的一致称赞，这个研究生也不能不表个态，于是对所长说：“这一次的调研报告还真灵了！真该好好庆祝一下！”所长听了这样的称赞无动于衷。这位研究生真该好好总结一下教训。需知赞美这种心情“积于平常，发于一时”。如果平时就养成了一种傲慢或无视领导的态度，当着一时赞美领导时，无论言辞、语气和心情都绝对不会是出于真诚的，甚至可以被看作是“无耐”的表示。时时刻刻要记住尊重自己的领导，领导都有自己的弱点和缺点，但所以能做领导就有他做领导的根据和依靠，**轻视领导是赞美领导的大敌。**

还有的人称赞领导时不自尊，不注意自己的人格，低三下四，奴颜卑膝，认为凡是领导说的都是正确的，凡是领导的意见都要赞成，凡是领导的行动都要赞美，这样就把正义的赞美歪曲为拍马溜须、阿谀奉迎。自古以来这样的小丑就不少。程师孟尝请于荆公曰：“公文章命世，某幸与公同时，愿得公

为墓志，庶传不朽。”公问：“先正何官？”程师孟回答道：“非也。某恐不得常倚左右，欲求以俟异日。”程师孟拍马的技术真是高明，自己还没有死就求荆公给写好墓志，以恭维对方的文章写得好，彻底丧失了人格和尊严。这种姿态不仅与一个人的处世哲学有关，还与自己的不良动机密不可分。有人就认为活着就是为了升官发财，就需要借助别人尤其是领导的力量，而拍马溜须是最容易赢得领导的方法，故而不择手段，以丧失人格和尊严为代价换取一时的利益，实在是不可取，也是与领导相处的忌讳。尤其在现代社会中，人们都对人格、尊严看得很重，像这种奴性十足的奉承不仅领导不愿接受，其他同僚看起来也会感到幼稚、可笑。

不亢不卑是称赞领导的原则，也是个人格和尊严的问题。怎样做到不亢不卑地称赞领导呢？

**第一，不亢不卑要积于平常、发于一时。**

对自己的领导不亢不卑体现在称赞领导的那一刻，但却养成于平常对待领导的态度上。心理学上讲“心理定势”、“态度定势”，就是说人的心理和态

度也有个习惯问题，是日积月累的结果。不难设想，一个平常对领导横鼻子竖眼的下属，在领导取得成绩时突然发出赞美的话，将是一种什么情景。故而，良好的态度形于平时的一言一行中。

### **第二，称赞领导要心底无私。**

如果称赞领导是为了讨得领导的欢心，往往使赞美变味了。那种想法也是幼稚的，领导的成就、进步、晋升很大程度上是自己努力的结果，而不是别人赞美的结果，对领导的赞美也未必就能获得领导的喜欢。从动机上讲，要想做到不亢不卑，必须摆脱利益的束缚。

### **第三，称赞领导要说真话说实话。**

拍马溜须的另一个特点就是说谎话、说大话、脱离事实，在同事看来是无稽之谈。尤其是在赞扬领导的优点时，也要善于批评其不足之处。苏秦被誉为战国时期的说客之冠，他以非凡的才智游说六国合纵联盟，尤其是在游说韩宣王时，他的不亢不卑的言辞赢得了韩宣王的信任。苏秦见到韩宣王后道：“韩国北面有巩邑、成皋这样坚固的城池，西面

有宜阳、商阪这样的要塞，土地纵横九百余里，拥有军队好几十万，普天下的强弓劲弩都从韩国出产，韩国的士兵士又都能征善战。凭着韩国兵力的强大和大王的贤明，却侍奉秦国，拱手臣服，使国家蒙受耻辱以致被天下人耻笑，实在是不应该呀！”苏秦为了激发起韩宣王的信心和勇气，对韩国的军事实力进行了具体的分析并大加赞扬，具体、真实，毕竟韩国是当时七雄之一，其实力是相当强大的。苏秦赞美韩国强大、韩宣王英明并不是为了自己得到喜欢，而是想说服韩宣王合纵抗秦，于是讲了实话，把不应该有的妥协想法狠狠批了一顿。不亢不卑，不是为了说服韩宣王而奴颜卑膝甚至叩头下跪，也不是为了讨好对方而一味地奉承恭维，对这些伎俩，一个英明的君王都是不为所动的。所以，苏秦深明此理，不亢不卑，有赞有批，讲真话说实话，终于说服了韩宣王合纵抗秦。

## 二 要摸清领导的具体情况

---

每个领导都有自己的具体情况，如经历、喜好、思想倾向等，有人称赞领导时，动机和想法都是好的，但却看不出领导受赞扬后有什么积极的反应，甚至有时对自己的称赞表现出反感。比如有些领导很讲实际，不喜欢别人奉承，对拍马溜须的人更是不屑一顾。这就需要在称赞领导之前要摸透领导的具体情况，因人而赞。

大多数正直忠厚的领导都厌恶拍马奉承的人，但几乎没有领导会拒绝下屑真诚的赞美。拿破仑就对善于奉承的人很反感，这一点为众所周知。但有一个聪明的士兵却来到拿破仑的面前说：“将军，您最不喜欢听奉承的话，您真是正直英明的人啊！”拿破仑听后不仅没有斥责他，反而感到十分自豪。这位士兵对拿破仑的脾性摸得很透，深知他讨厌奉承的话；但这位士兵却又绝对聪明，他准确地捕捉到拿破仑的这一性格特点并在这个特点上作了文章，称赞了拿破仑不爱听奉承的话这一事件，拿破仑自然没听出来反而感到自豪无比，看起来真是天衣无

缝绝顶聪明的赞扬。可见，要使自己对领导的赞美收到好的效果，必须要对领导‘的情况有所了解，了解越多，赞扬的话就越能符合领导的口味。常言道：一个萝卜一个坑，一个领导也就需要一种模式的赞扬。

盛宣怀在拜见陌生的上级时，就非常注意了解对方的有关情况。一次，在李莲英的保荐下，醇王特地在宦武门内太平湖的府邸接见盛宣怀，向他垂询有关电报的事宜。盛宣怀以前没有见过醇王，但与醇王的门客“张师爷”过从甚密，从他那里了解到两个方面的情况：一、醇王跟恭王不同，恭王认为中国要跟西洋学，醇王则不认为中国人比洋人差；二、醇王虽然好武，但自认为书读得不少，颇具文采。盛宣怀了解情况后，就到身为帝师的工部尚书翁同和那里抄了些醇王的诗稿来，念熟了好几首，以备“不时之需”。盛宣怀还从醇王的诗中悟出了些醇王的心思，毕竟“文如其人”。胸有成竹以后，盛宣怀来谒见醇王。下面是高阳先生写的《胡雪岩全传——灯火楼台》中的一段描述：“那电报到底是怎



怎么回事？”“回王爷的话，电报本身并没有什么了不起，全靠活用，所谓‘运用之妙，存乎一心’，如此而已。”醇王听他能引用岳武穆的话，不免另眼相看，俘即问说：“你也读过兵书？”“在王爷面前，怎么敢说读过兵书？不过英法内犯，文宗显皇帝西狩，忧国忧民，竟至于驾崩。那时如果不是王爷神武、力擒三凶，大局真不堪设想了。”盛宣怀略停了一下又说：“那时有血气的人，谁不想洗雪国耻，宣怀也就是在，那时候，自不量力，看过一两部兵书。”盛宣怀真是三句话不离醇亲王的“本行”，他接着又把电报的作用描绘得神乎其神。醇亲王也感觉飘飘然，后来干脆把督办电报业的事托付给盛宣怀。

盛宣怀的称赞很成功很高明，有许多技巧值得借鉴。其一，**想方设法摸清领导的喜好**。醇王与盛宣怀以前没有接触，彼此了解甚少，但盛宣怀却掌握了主动权，他通过醇王周围的人把他的思想摸了一下，这才使他在谈话中游刃有余地赞美对方，并投其所好，让对方感到彼此之间竟然有这么多共同点，无疑缩短了双方的心理距离。其二，**赞扬领导**

**引以为荣的事。**大凡领导，一般都有过较丰富的经历，不乏辉煌的事迹，对这些事迹的赞扬或重提都无疑是对领导的敬佩和颂扬。盛宣怀赞扬了醇王力擒“三凶”的事，使得醇王很是得意，原来在“辛酉政变”时，醇王受密命在热河回銮途中，夜擒肃顺，到京以后，又主持逮捕了怡亲王载垣、郑亲王端华，才奠定了当时政治格局，当然是他引以为荣的事。其三，**赞扬领导可能本身不是目的，最重要的是把自己成功地推荐给领导。**细心的下属往往很关注有关领导的信息，这样的“信息通”碰到关于领导的信息时，都比较注意记住，决不轻易放过。有的领导自己就能“泄露”一些自己的情况，比如经历、家庭背景、生日、自己的人生观、喜好等；一些信息还要靠同事或周围人士来了解，有的人也不知从哪里就能掌握一些关于领导的很有价值的信息；再就是根据自己的经验和阅历来判断领导的情况。只有做到这些，才能避免“巧妇无米”之苦，使我们的赞语句句都能落实在领导的心坎上，真正能够成为领导的知音、朋友。

### 三 服从是对领导最好的赞美

常言道：恭敬不如从命。谦恭地敬重领导，不如顺从领导的意志和命令。对高明的赞美者而言，服从是金，语言是银。这是由领导与下属的特殊关系决定的。

勿庸赘言，每个领导都喜欢听赞美的话，就连包拯也喜欢老百姓称他为“包青天”，但善于用语言来赞美领导的人却未必是领导最喜欢的下属，也未必能得到领导的信任和赏识。有些人很在意平时对领导说恭维的话，也常常使领导感到开心，但关键时候却又顶撞领导的旨意，不同意领导的决策，不服从领导的命令。这类人可以说是语言上的巨人、行动上的矮子。这是一种最不合时宜的称赞领导的策略。

不服从领导就是不尊重领导。中国人比较讲究实际，一个人说的天花乱坠，干起来什么都不行的

人很受人歧视。领导是工作上的权威，很重视自身威信，下属的赞扬无疑是对领导的威信的维护和尊重，但言行不一，不服从领导实际上就是无视领导的权威，损害领导的尊严。

善于称赞领导的人却未必有多么甜蜜的语言，而是以自己的行动来贯彻领导的意志、领导的权威和威信得到认可、维护和巩固，无疑，聪明的领导也最喜欢这样的赞美。这样的下属也最受领导的青睐。刘秀登基称帝后，在南方尚有更始帝手下的鄢王尹尊等将领拒不投降，成为刘秀的心病。刘秀决定灭掉更始帝手下的这些拒不投降的将领，完成统一大业，使民安居乐业。当他把自己的想法告诉诸大臣时，大臣们纷纷称赞刘秀“居庙堂之高而思其远”的心意，刘秀也越发感到统一的必要。但当他召集众将商讨对策时，谁都不愿去，谁也不愿拿主意，刘秀感到很丧气，最后以木简敲着地问道：“鄢势力最强，宛居其次，谁能前去征讨？”此时贾复应道：“请让为臣征伐鄢王！”刘秀开怀笑道：“有执金吾贾复进击鄢王，我还有什么担心的。”后来评功论

赏时，贾复还是一声不吭，但刘秀却说：“贾复的功劳，我自己是一清二楚的。”贾复不是个善于逢场作戏、溜须拍马的人，他的行为无疑是对刘秀决策的最大的支持和赞同。一些人口头上说好，但让他去却又极不愿意，口是心非，言行不一，与贾复比起来结果怎样呢？刘秀说他心里最有数。

当然，服从领导并不是要求盲目服从，凡是领导说的都要听从，凡是领导决定的都要遵从，盲目服从可能是对领导的一时的恭维，但从长远和结果看，如果服从的是错误的决策或命令，可能会害人害己。

李斯就是个死心塌地跟秦始皇走的人，对秦始皇逆来顺受、言听计从。秦始皇是个鱼肉百姓的昏君，大兴土木，工程很多，为行建功立业之实，他决定东填大海、西建阿房宫、南修五岭、北筑长城，群臣听说后喧哗不止，劝谏者颇众，秦王很不高兴。此时，李斯却称赞了秦始皇的计划道：“陛下深谋远虑，此数举措置得宜，导万民于千百世之鸿利。目下诸多困境，可致后世无穷之基业，奈何着眼于近

途，而遗千古之功。”秦始皇听完很高兴，自觉没有看错了人，是个人才。李斯见秦始皇龙颜大悦，更是明日张胆地大肆吹嘘：“今陛下动众兴工，圣王之举也，奈何言之涌涌，尽阻基业之创就，臣不知何由至此？”秦始皇高兴地说：“丞相所言极是，朕意已决，众卿无需赘言。”自此把李斯视为知己。

李斯在大兴土木方面盲目信从秦始皇，并为之歌功颂德，仅仅为一人着想，却害苦了天下老百姓，助长了秦朝的苛政，不仅激怒了民众，而且加速了秦王朝的崩溃。

聪明的下属既尊重领导的决策和命令，又能有分辨地执行领导的决定，只要事情解决的完满，把功劳很大程度上归于领导，同样能得到领导的赏识和信赖。

## 四 以公众的语气称赞领导

有人认为要通过赞美领导取得领导对自己的好

感，只有不失时机地表达自己的赞语，还有的干脆把别人赞领导的话做为自己的话说出来。比如说“我觉得您怎样怎样”，这样的赞扬其实是一种最低层次的、狭隘的、不高明的做法。

领导固然想知道自己在个别下属心目中的形象，但他更关注的是自己在大家或公众心目中的声誉。一个人的赞扬只能代表称赞者本身对领导的看法，这种看法只能是个别的，甚至能遮住领导的视线。一般的领导都明白一个道理，即：一个人说好不算好，两个人说好也不算好，只有大家说好才算好。陆振华是某公司新上任的总经理，一次与下属职员陈平谈话时，听到陈平恭维自己说：“我觉得自从陆总上任以来，公司的业务搞得不错。这都归功于你知人善任啊！”陆总听后问陈平：“其他人是什么看法呢？”陈平当时因为没有思想准备，被陆总问住了，双方都感到很尴尬。当时公司其他人员对陆总待人、用人不公平的做法很有意见，而陈平在被重用之列，所以他称赞陆总是知人善任，而大家的看法则大相径庭了。

高明的称赞要加上公众的语气，以公众的目光来称赞领导，并把自己的赞美溶入其中，这样的称赞才能让心系大家的领导更乐于接受。中秋节将至，餐馆姜经理决定发给每个职工 500 元过节奖金。陈小姐高兴地跳起来，对姜经理说：“太好了，你想想的真周到，我正好手头上缺钱用，这下子可派上用场了！”，姜经理听后不但没高兴起来，反而觉得陈小姐是个很自私、狭隘的人。而另一位服务小姐嘉佳却是这样称赞经理的：“姜经理，不是我奉承你，大家都在暗地里对你翘大拇指，说您真会关心、体谅人，跟着您干算是找准头了！”瞧！同样是称赞的话，一个是仅仅想到自己的称赞，另一个是表明了大家的看法，孰优孰劣非常分明。

以公众的语气称赞领导代表的是同事集体的一致看法，不仅可以避免同事的妒忌和非议，而且还把同事的好的看法传达给领导，还可以赢得同事的尊重。在领导看来，这样的赞美没有个人动机在里面，不是拍马溜须，容易自然而然的接受。

以公众的语气称赞领导必须符合实际，真正代



表大家的共同看法，否则就与拍马溜须纠缠不清了。如果大家实际上对领导的某一做法不满意，而谎称“大家一致认为您的做法很好”，不仅欺骗了领导，也篡改了群众意志，最终有一天会露馅。

以公众的语气称赞领导，需要注意下面几点：

首先，平时注意观察同事对领导的反应，眼观六路，耳听八方，搜集各种信息，并善于归纳出一些大家都赞同的好的事情。常言道：凡事预则立，不预则废。平时如果不留心别人怎样看待领导，当着自己称赞领导时顶多只能谈谈一己之见了。

其次，以公众的语气称赞领导还要有宽广的胸怀。有人奉“人不为己，天诛地灭”为经典，处处为自私所困，心胸狭隘，不仅妒忌别人称赞领导，更没有勇气把同事称赞领导的话转达给领导，生怕若这样做就是徒劳无功了。这样的人既不能赢得领导的信任，也不能获得同事的好感，最终不能成就大事。只有心胸坦荡、心底无私的人，才有勇气和信心把大家称赞领导的意见转达给领导。

再次，要注意在公共场合多以公众语气称赞自

己的领导。领导的形象需要时时处处维护，尤其在公共场合，领导更希望得到认可和称赞。比如会议、参观访问等，领导很需要推销自己，靠自己自吹自擂显然不行，此时，下属若以公众的的语气来宣传自己的领导、称赞自己的领导，更容易让别人接受，更具说服力。

## 五 称赞领导要注意场合

称赞领导也要“因地制宜”，因场合和情景不同采取不同的方式。这里列举几种特殊场合分析一下称赞领导时应注意的事项。

### 1. 当着领导的亲属的面如何称赞领导？

在很多单位，因各种原因，下属经常能碰到领导的亲属。领导在家人面前往往很要面子，不仅需要此时下属表现“听话”、顺从，还很希望下属能当

着领导亲属的面“美言”两句，长长领导的面子。

一次，郑军应邀到王局长家做客，王夫人热情接待，笑着问郑军：“你们王局长在单位表现怎么样？”王局长低着头嘿嘿了两声，郑军很伶俐地答道：“像您一样待人热情周到，上下左右关系都很好，大家没有不佩服的。”王局长听后边笑边用手指着老伴说：“这一回你进行调查研究算是找准对象了！”王夫人也幽默地说：“感情你在单位的‘评语’比在家里的好！”郑军的称赞很成功，博得了王局长一家人的喜欢，那么其要领在哪里呢？

**第一，抓住领导与其亲属间的共同特点加以称赞。**一家人总有一家人共同的性格、爱好、能力等方面的特点，一般地讲，赞扬这些方面同时就赞扬了领导一家人。比如郑军去王局长家作客，王夫人如此热情，使他立即意识到王局长及夫人在处理人际关系方面都很热情、成功，于是他就抓住这一点大加赞扬。

**第二，当麓领导亲属的面称赞他，可以代表集体的看法，以集体的口吻来进行称赞。**

第三，要坦率、真诚，说话不要含糊，更不要吞吞吐吐，让人听起来好像言不由衷或有所保留。

第四，不要片面追求全面称赞，称赞不要过于具体。领导在单位和家庭之间的表现不尽一样，有的表现差距很大，称赞的方面过多，必有不当之处反被其亲属抓住。一位很不会说话的下属见到其上司的妻子时，赞扬其领导说：“我们领导在单位身先士卒，总是吃苦在前、享受在后，还抢着扫地、打水，让大家都很感动。”那位领导的妻子闻知惊叫起来：“这个懒鬼！他在家老是在我面前摆领导的架子，什么家务也不干，没想到在单位连狗熊都不如”。多么不明智的“赞扬”，一句话却引起家属的如此愤怒。这位下属本是好意，可言多必失，说得太细太具体，一下子泄露了“机密”，这位妻子回家不把这位领导骂个狗血喷头才怪呢。

## 2. 当着领导的上级的面，怎样称赞你的领导？

你的老板也有上司，你的老板的评语和晋升是

由他的上司掌握住。你的一句或许不经意的话也可能成为老板的上司给你的老板评定功过是非的依据。还有一个层面的问题需要注意，即你对老板的赞扬和评价能否使他的老板接受？所以，此时赞美要慎而又慎。

小李是某公司新来的职员，孙经理也刚上任不久。一次，郝总经理遇到小李，问起他关于孙经理的情况，小李经验不足，不知深浅地称赞孙经理道：“他的组织和管理能力还行，业务也很强。”郝总当时听后只是嗯了两声，就没再往下问。小李后来才得知，孙经理本是郝总一手提拔起来的，但孙经理得势以后经常顶撞郝总，郝总因此而不高兴。小李的称赞显然很幼稚，在郝总眼里，他无疑被划作与孙经理为一丘之貉。

不论在企业、还是在政府机关，你、你的老板以及你的老板的老板三者关系比较微妙。首先，从眼前看，你必须在老板的手下工作，必须与他处好关系；但从长远看，你毕竟又是他的潜在威胁，终有一天你会被取而代之；你被取而代之的权力并不

掌握在你的老板的手里，他无论多么好，也不会心甘情愿的给你让位子，你的晋升机会掌握在你的老板的老板手里，所以你同时还要与你的老板的老板搞好关系。这就是称赞你的老板之前必须深明的一条原则，舍此原则就会碰壁。

第二，要弄清楚你的老板与他的老板之间的共同点和分歧点，弄滴楚他们俩矛盾的情况。对他们的共同点可以称赞一番，而不必担心得罪什么人。对他们的分歧要实事求是的发表自己的看法，没有必要极力恭维或刻意讨好两者中的一个。上面例子中的小李就是在不明郝总与孙经理之间的分歧的情况下说了几句不合时宜的话，结果是吃了苦头。

第三，在这种情况下，明智的做法是不要妄加评论，更不要掺杂一些是非在里头。评价领导不是一件容易的事情。如果你的领导与他的老板关系很好，赞美谁都无所谓，效果肯定差不了。如果三个人都在场，不好开口发表意见，倒不如坦诚地说：“我不过是个小兵，对领导的事说了也没权威性，还是领导的鉴定具有说服力。”这样的答案让谁都不

会难堪。

### 3. 在交际场合，怎样称赞领导？

常言道：强将手下无弱兵，领导的能力强，本事大，名誉好，下属也差不了。所以，在交际场合，在介绍你的领导时，先作一番赞美对推销你的领导和你是绝对必要的。比如在举办大型会议、宴席、访问或者接待中，由于彼此了解不深、甚至互不了解，那么在推销你的领导时，给他塑造一副好的形象更容易让对方接纳。

某新闻出版局的侯局长率领参观团到某印刷厂调查研究，该厂厂长亲自出来迎接。参观团的缪秘书抢在前头把侯局长介绍给对方，说道：“这就是你们盼望已久的侯局长，80年代的印刷劳模，是印刷业的行家。因为惦记着印刷业的发展，特地选择了贵厂来参观学习。”印刷厂厂长听了赶紧上去握手，道：“欢迎侯局长屈驾卑厂，我们应当向您这个印刷劳模学习才是。”接洽非常成功，缪秘书的几句话起

的作用非常明显，使大家感觉到侯局长来参观确实会起到很大作用，他不是来吃吃喝喝的。

总结经验，在交际场合称赞领导要注意下列事项：

第一，要雷简意赅。因为时间限制，不要罗嗦，概括性地赞美几句，把主要的话点出来即可。

第二，要使称赞的话确实能起到推销领导的作用，而不是相反。

第三，要让领导成为大家关注的中心，可以想方设法创造条件，并且要记住：自己千万不能抢“镜头”。

第四，要根据需要提前打好腹稿，从从容容地称赞。

## 六 怎样称赞不得志的领导

在这物竞天择、适者生存的社会，领导间的竞争尤为激烈，无论官场还是商场，春风得意者有之、



落泊失意者也不在少数。晋升是大多数领导所期待的，但机会却是不平等的，可能是由于自身因素，也可能是由于外界人为因素，领导群中就产生了不得志一族。有的领导确实是际才不遇，也有的实在是窝窝囊囊，还有的在某一职位上得不到升迁，一蹲就是几十年。这些不得志的领导，最怕下属看不起自己，发现不了自己的长处和优点。聪明的下属则对自己失意的领导深抱同情心，并且能够充分肯定领导的成绩和能力，对他们的优点和长处毫不犹豫地称赞。

**对不得志的领导的称赞很大程度上是处于安慰的需要，是雪中送炭，而不是锦上添花。这就需要根据失意这个心理特征来称赞领导。**

郭副厂长在副职这个位置上整整蹲了已有 18 个年头，因性情耿直，说话没遮拦，他因此得不到上级的赏识，得不到重用，几次调换厂长都没轮到他。厂长办公室的小刘深明此事，一次，郭副厂长带着小刘出差时推心置腹地发了顿牢骚。最后郭副厂长轻轻地叹了口气说：“我这辈子算是混到顶了，

升迁也不可能了，不像你还年轻，前途无量啊！”小刘很表同情地道：“您年轻时比我辉煌，我要有您的一半就算交好运了。您这个人最大的优点就是心直口快，最大的缺点也是心直口快。心直口快容易得罪人，但也使你赢得了知己朋友。虽然近黄昏，夕阳无限好。讲业务、讲经验、讲资历，谁能与您比？现在您是厂里唯一的元老派领导，离了您还真不灵！”一席话把郭副厂长说转了，高兴地拍拍小刘的肩，称赞说：“都像你这样理解我就好了！”

这个典型事例有很多好的技巧值得借鉴。

### **第一，称赞不得志的领导要以情动人。**

一般说来，领导不得志时最怕自己的下属看不起他，对下属的反应很敏感。此时对领导的称赞必须真诚，动之以情，对领导的不幸表示出同情心，当然，这种同情心与怜悯不是一回事。如果表达不当，就会被领导视为可怜他，不易让人接受。上例中的小刘的同情心表露的恰到好处，语辞之中没有说出一句同情的字眼，但字字句句又都微微透着同情的心意，所以在不得志的郭副厂长看来是一种很

有人情味的理解。

### **第二，要辩证地看待领导不得志的原因。**

一帆风顺的事毕竟很少，磕磕绊绊在所难免。领导失意的原因多种多样，有的是自身的内因，也有的是领导左右不了的外因。对这些原因，尤其是领导自身的弱点和缺点要采取一分为二的分析方法，既能看到其负面影响，又能发现其积极意义，称赞才显得在理、深刻。上例中的小刘就有分析有辩证地评价了郭副厂长落泊失意的原因：心直口快。一方面指出了容易得罪人的负面影响，另一方面也称赞了心直口快的好处。这样的称赞不回避领导的弱点和缺点，实实在在，更能以理服人。

### **第三，要注意赞美领导现时的能力和作用。**

领导失意或许是工作不顺，或者是不受赏识和重用，但这并不影响日常工作的开展，所以可以抓住领导的优势和现时的作用进行称赞，让领导在失意中也能认识到自己的价值。上例中的小刘就列举了郭副厂长在业务、经验、资历方面的优势，称赞他的作用重要时用了个“离了你就不灵”的说法，

把温暖的话说到对方的心坎上。

#### **第四，称赞不得志的领导要把眼光放开放长。**

有的领导不得志是临时的挫折，以后还有奋起的机会；有的领导失意原因和背景很深；还有的领导的确是扶不起的“阿斗”，所以要根据具体情况把眼光放开放长，才能游刃有余。

## **七 寓称赞于工作之外**

领导与下属联结的纽带主要是工作，沟通最多的也是工作。每天 8 小时紧张、繁重的工作下来，大家都变得精疲力竭。连续几个小时乃至几天几十天马拉松式的会议、商务谈判、筹划、编辑等工作下来，人们都非常希望抛开工作这个枯燥、沉重的话题谈些别的事情，调节一下紧张、劳累的情绪，放松一下大脑，无疑，轻松愉悦的工作之外的话题最受欢迎。

作为领导，平时对来自各方面的工作和业务的

好评与赞扬也听腻味了，对老调重弹也不感兴趣。何况领导的长处和能力也不仅仅限于工作上，有的领导棋下得精、书法写得妙、舞姿优美，说不定还是个球迷，就这些方面称赞一下更容易让领导接受。

如果把对领导的称赞仅仅限于工作，在领导和同事看来都有动机不纯的嫌疑。寓称赞于工作之外，就领导的爱好、兴趣、特长等方面进行称赞也就避开了这种麻烦。并且在闲谈闲扯中，可以交流思想，增加沟通，增进与领导的感情联系。

乾隆皇帝就是个生性好玩的人，喜欢在处理政事之余品茶、论诗、题字。有一天，宰相张廷玉筋疲力竭地回到家刚想休息，乾隆忽然来造访，张廷玉感到是莫大的荣幸，称赞乾隆道：“臣在先帝爷手里办了十三年差，从没有这个例，哪有皇上来看下臣的！真是折煞老臣了！”张廷玉深知乾隆好茶，命令把家里的陈年雪水挖出来煎茶给乾隆品尝。乾隆很高兴地招呼跟随来的人坐下，“今几个我们都是客，不要拘君臣之礼。坐而论道品茗，不亦乐乎？”水开后，乾隆亲自给各位泡茶，还讲了一番茶经，张廷

玉听后由衷地佩服：“我哪里省得这些，只知道吃茶可以解渴提神。一样的水和茶，我从没闻过这样的香味。”李卫也乘机称赞道：“皇上圣学渊源，真叫人瞠目结舌，吃一口茶也竟然有这么多学问?!”乾隆听后心花怒放，谈兴大发，从“茶乃水中君子、酒乃水中小人”开始论起“宽猛之道”，真是妙语连珠、滔滔不绝，众臣洗耳恭听。乾隆的话刚结束，张廷玉赞道：“下臣在上书房办差几十年，两次丁忧都是夺情，只要不病，与圣祖、先帝算是朝夕相伴。午夜扪心，凭天良说话，私心里常也有圣祖宽、世宗严，一朝天子一朝臣这个想头。只我为臣子的，尽忠尽职而已。对陛下的旨意，尽力往好处办，以为这就是贤能宰相。今几个皇上这番宏论，从孔孟仁恕之道发端，譬讲三朝政纲，虽只是三个字‘趋中庸’，却发聋振聩令人心目一开。皇上圣学，真是到了登峰造极地步。”其他人也都随声附和，乾隆大大满足了一把。

上面这个例子很好地反映了寓赞美于闲谈之中的技巧，乾隆手下的这些大臣不失时机地赞扬了乾

隆的“茶道”和“宏论”，这些人之所以成为乾隆信任的重臣，很重要的一点就是平常与乾隆接触多、交流多，逐步培养起感情和信任。这里有很多东西值得借鉴。

**第一，要多与领导聊天闲谈，多与领导在工作之外接触，主动创造机会，增加沟通，加深感情。**比如利用业余时间与领导下棋、打乒乓球、打扑克等，接触得多自然就熟悉了，为称赞领导搜集好的材料。

**第二，要尊重领导的爱好和兴趣。**正当爱好是领导有修养的表现。乾隆喜欢品茶、作诗、题字，是个多才多艺的人，张廷玉等大臣对乾隆的这些爱好恭维倍至。有个单位的领导爱好吸烟，但他的手下多是些女职员，有些对领导在办公室抽烟不满，便偷偷地把烟灰缸藏起来，还在门上贴着“无烟室”字样，这些做法显然触怒了这位领导，找个机会把几个过火的调走了。当然，吸烟是个坏习惯，但对待领导的坏习惯也要慎重，可以采取恰当并且切实可行的措施帮助解决，而不要冲撞领导的爱好。

第三，可以在娱乐中交流工作。单纯以会议的形式谈工作未免太粗糙，有的领导喜欢在与下属的娱乐中敞开思想，大谈工作思路。此时下属要耐心地听，并要表现出极大的兴趣，对一些好的计划和想法给予称赞和肯定。乾隆也是喜欢在娱乐中论道的人，张廷玉等人也习惯了，能够抓住这个规律来称赞乾隆。有些不明智的人在娱乐时常常嘲笑领导谈工作、谈自己的思想，这就不利于了解对方，不利于把握领导的脉搏，实在是不可取。



## 第五章

### 怎样称赞男人

#### 第一节 男人怎样称赞男人

##### 一 掌握“存同求异”的称赞原则

《孙子兵法》上说：“凡战者，以正合，以奇胜。故善出奇者，无穷如天地，不竭如江河。”这句话是说，打仗都是以正兵交战，以奇兵制胜。善于用奇者，他的计谋便如天地万物般无穷无尽，似江河湖海般长流不息。其实，赞美一个男人，打动一颗心，又何尝不是如此呢？“存同求异”是赞美取得成功的一个普遍原则。

著名节目主持人白岩松的成功，其实就在于他

精通“存同求异”之道。一次，他去采访一位知名学者，老学者正卧于病榻，对采访并不热心。白岩松提出的第一个问题却是，请他谈谈毛主席接见红卫兵时他鞋子被挤掉的事。这个出乎意料之外的问题使老学者十分激动，竟一口气谈了好几个小时，从而顺利地完成了采访计划。这里，白岩松并未采取直接赞美对方学识的方式来求得对方的积极合作，而是通过间接的方式提及了对方的一段美好人生经历，虽非赞美却也是饱含敬意。特别重要的是，它为对方所始料不及，因而引起了对方的浓厚兴趣。白岩松这种赞人于无形、迥异常人的交际方式使他获得了巨大的事业成功。

“存同求异”原则是符合人的心理学特征的。

人要生活在一个社会上，为人们所接纳，就首先必须遵从该社会的一系列的价值标准和道德准则，表明自己对既定秩序与规范的遵从，这是他努力同于他人的一面。另一方面，现代人开始越来越多地强调个性了，因为只有个性才是他最真实的一面，是他区别于旁人具有独一无二的价值性的一面。所

以，“存同求异”的赞美原则首先就是要你不仅关注他的社会性，更要重视他的独特个性。

其次，“存同求异”原则还意味着在赞美方式上要更有新奇性。仔细回想一下我们的生活经历，你就会发现，人是很容易为新鲜事物所吸引的。采用一种异乎寻常的方式去赞美对方，往往会收到意想不到的心理效果，博得对方的欢心。

刘君对此深有体会。一次，经一位朋友的介绍，他去拜访一位青年学者。当他与主人握手时，他赞赏地叹了一口气：“你肌肉真棒！”没想到，这句话使得这位学者异常地开心，并挪出宝贵的写作时间为他解答问题，提供有关线索。

这个故事对我们是很有启发性意义的。知识分子由于长期的读书写作，一般体质都比较虚弱，身体健康者少，体形健美者就更少，因此，刘君的赞美可谓抓住了这个鲜明的“不同”。如果刘君直接去表示对其学识的敬仰，效果肯定不会这样好，因为那位学者可能早听惯了别人的这类赞美而对之无动于衷了。另外，刘君那种简短、直露、语气强烈的

赞美方式也是令人无法拒绝的。

因此，当大家都在夸你的朋友事业有成、精明能干时，你不妨独辟蹊径，向他说：“你培养了那么一个有出息的好儿子，向我介绍一下秘诀吧。”……

## 二 嘻笑怒骂皆称赞

赞美一个人，并不是作报告或谈工作，要十分严肃。赞美贵在自然，它是在人际交往活动中、一定场景下的真情流露、有感而发。僵硬、虚夸、做样的赞美，即使是出于真心实意，也会让人反感、提防，甚至将你归于阿谀小人之列了。所以，赞美的方式是多种多样，而且是千变万化的，在嘻笑怒骂间，常可收到出奇的效果，从而增进你与朋友的友谊。

在球场上，我经常听到踢球或打球的小伙子们用粗俗的语言来赞美对方，大家不仅不觉得刺耳，反而觉得有一种十分朴实、真挚的情谊隐于其中，

而受到夸奖者也不以粗话为不敬，相反，往往更加得意，十分快活，有时还会以粗话还击，将对方着实地再夸上一番。在一场足球赛中，一个小伙子截到球后，快速出击，左躲右闪，连过数人，飞起一脚攻破对方大门。只见胜方的队员们个个大喜，一个小伙子冲上去就给那位破门勇士一拳，大叫着：“你他妈的真是‘牛’脚”。两人哈哈大笑。

看来，只要骂的得体，同样会有夸奖的效果。这大概正反映了男人们渴望挣脱枷锁、追求野性力量的一种心态吧！其实，嬉笑佯怒又何尝不是赞美之法呢？

我大学有位同学，成绩一直是呱呱叫，强是保持第二，大家打心眼儿里佩服他，尊敬他。一次，他又考了第一名。在饭后的“侃大山”中，我的好几位同学都夸了他，却没有一位是用直接赞美的方式。一位同学故作心痛，手捂胸口，叹息道，既生我，何生你。”引得众人大笑。另一位作嬉皮笑脸状：“今晚跟我去看录相吧，既然我赶不上你，把你拉下马也成。”，而另一位同学，则一副怒不可遏的样

子：“这日子没法过了。”惹得同学们一阵欢笑。那位成绩第一的同学也跟着大伙笑，并真诚地表示自己一定会尽全力帮助别人。他在同学中的形象更好了。

从上面的例子可见，“嘻笑怒骂皆称赞”是要讲究对象、场合和方式方法的。如果不顾及你与对方的关系、所处的环境而滥用此法，别人就会觉得你不庄重、不真诚、粗不可耐，不但未能收到赞美对方的效果，反而影响了自己的形象。

一般来说，嘻笑怒骂应用之于非正式的场合，如在聊天、锻炼、娱乐中，在比较正式的场合，特别是大庭广众之中，切忌这些太随便的方式。那样会造成不良的社会影响。

另外，嘻笑怒骂用之于青年人中间，特别是同学、朋友间比较合适。对话人之间应彼此熟悉，关系较为亲密。一般性的朋友或初次见面时，则不宜采用此法。具有上下级关系或长晚辈关系的人之间，更不宜用嘻笑怒骂的方式来赞扬对方。

嘻笑怒骂还不宜使用得过于频繁。因为这种正

话反说、随随便便的赞美方式本身就有一定的冒犯他人的性质，如使用过滥，不仅会使赞美串了味，使对方误以为你其实是在挖苦他，而且你个人的美好形象也会因之受到极大的损害。

请记住我的忠告吧：

虽然在一定的情形下，砒霜能够治病，但它依然是毒药，依旧要慎用。

### 三 怎样称赞一个事业有成的男人

赞美人人都会，但要取得不同凡响的效果，为对方认同却决非易事。特别是当你面对酌是一名事业有成的杰出人士时，这一，藁就更不易做到。因为大凡有所成就者，在智力、洞察力和认知自我等能力方面都高于常人，他们有着很清醒的自我见解，因而要使赞美像三春的小雨一样沁入对方的心田，使之感到清新舒畅，就必须摆脱我们的思维定势，又觅新法。

有许多人只把目光盯在对方的事业成就上，以为抓住了其最闪亮的部分。其实不然。因为其事业的成功是有目共睹的，你知我知大家都知，就难以产生出新意来；而且你夸我夸大家都夸，久听便会不以为然，心生厌烦。因而这决非打动人心之道。

这里告诉你一种为多数社交指导著作所忽视的方法，那就是：去关心他本人。抛开他的成就去寻觅他人生的闪亮部分，或者把他的成就与他的精神世界联系起来，走进他的心灵与情感的领地。

李先生是一家公司公关部的经理，在工作、生活中接触的多半是事业有成的人士。他告诉我说：“‘高处不胜寒’，其实成功者并不像人们所想象的那样事事心满意足，他们的孤独感和情感需要比常人更为强烈。他们的心理需要是多方面的，也渴望普通人的那种生活。可惜的是，许多人往往只看到了他们的事业，而忽视了他们的生活。……他们事业成就的光环往往掩盖了他们的其它优点，或者更为他们所珍视的东西。”

李先生正是靠着这种对人心理的洞察和深刻认



识，取得了相当骄人的工作业绩。据说，他现在已经成为那家公司的副经理了。

所以，当你赞美一个事业有成的男人时，不妨试着从以下几个方面着手：

**第一，赞美他的人格和精神。**比如说临事而不乱、意志坚强、性格果敢、有进取心、富于同情心等，这些被人们视为高贵的价值会极大地满足其精神世界的升华要求。

**第二，赞美他的个人爱好。**比如说爱好书画、喜爱健美、球艺颇高、收藏丰富、擅长垂钓等等，这些业余的兴趣往往反映了个人的偏爱，也能引起对方的兴致。

**第三，赞美他的独特本领。**比如说可连续工作几天不睡觉，记东西过目不忘，具有非凡的预感能力等等，这些常人所不及的能力定会扩大其自我价值的实现感。

**第四。赞美他的家庭，包括他的妻子和孩子。**生活的美满、爱情的成功是成功人生不可或缺的重要组成部分，孩子则代表了其未来的希望。如果一

位事业成功的男士还有一个幸福的家，千万别忘了表示你的倾慕。

**第五，赞美他最成功或他最为珍视的一件事。**  
人生漫漫，辉煌总不过是一瞬，但那一瞬往往改变了整个人生，并永远刻骨铭心的留在了记忆中。可以说，那最闪亮的一刻是他自我价值得到最大张扬的一刻，是人生成功的最好象征。这样，通过赞美一件事，就等于你赞美了他整个人生。

**记住：不要紧盯着成功男士的功名，而是要走进他的心灵。**

#### **四 怎样称赞一个自负的男人**

自负的男人最渴望别人的赞美，因为他总是试图为自己最为自信的东西找到现实依据，没有了别人的赞赏，他的自负就会不堪一击，所以，自负的人总是不断地向别人表明自己引以为豪的东西，否则的话，他的内心世界就会失去平衡。

自负的男人又总是以轻慢的态度来对待别人的赞美，因为他认为自己本来就是优秀于他人的，因而别人对他的赞美是理所当然的，他受之无愧。别人的赞美是正常的，而没有赞美却实在是不正常。

自负男人的这种心态，给我们与他的交际活动带来了很大的麻烦。不可否认的是，自负的男人决非一无是处，他们常常是在某一方面有所钻研和建树。但其实际的成就往往被自负的心态扩大了。自负的男人总以高人一等的目光来看待别人的赞美，这使得赞美只能迎合他，却不能打动他。

所以，**赞美一个自负的男人，一定要有高度的深度，有深刻的见解，有说服力。**我们赞美的目的，不仅在于取悦他，更在于征服他，从而使他能够重视你，对等地进行交流。

A 君是某机关干部，性格自负，并且最擅长书法，得过许多奖项。每谈起书法，总是自顾滔滔不绝地说，很少有人能与之搭话。一次，他又写了一幅字，十分漂亮，引得众人夸赞。而 A 君却对众人之辞不以为然。这时，我的朋友 B 君，走到近前，

端详片刻，说：“这幅字的妙处全在这最后一笔。”A君听罢，立即惊异地抬起头，十分难得地说了句：“你算看懂了。”以后，A君经常让B君看他写的字，B君也总有惊人之语，细评其得意之处甚至失败之笔。现在，A君已引B君为知己了。人们都说，在A君的同事中只有B君说话他才肯认真一听。

其实，我的朋友B君的字写得并不是特别好，只是他的鉴赏力颇高。因而，他的赞美总能直指要害，引起对方的共鸣。对方不仅视他为能理解自己的人，而且把他当作能帮助自己进步的人，这样的赞美，不仅真正触动了对方的心，而且还增加了自己的价值。这是毫无原则、没有深度的阿谀奉迎所永远无法达到的效果。阿谀者总是通过贬低自己来夸大对方，内容空洞无物，其溢美之辞在某些时候也能取悦自负者，但决难让对方重观你的价值。

有时候，适当的贬抑反而会更增强赞美的效果。

魏先生是一家电视台的广告业务员。一次，他到一家日本公司联系业务。日方老板十分傲慢，他对该公司的敬慕表示不予理睬，而且还声称他们

只相信日本公司制作广告的质量。魏先生被激怒了，他说：“你们总公司前几天表示要全力开拓中国业务，我对你们的成功深信不疑，现在看来你们是难以做到的，因为你们不信任中国人。”对方闻言后态度立即缓和，连连道歉，并表示可以进一步商谈。

## 五 当着他妻子的面，怎样称赞一个男人

在这种场合下，赞美不仅仅是一种技巧，更是一门艺术，你必须明白，赞美并不只是让男人愉悦，更是要满足夫妻双方的心理需要。视他们为一体是你赞美取得成功的一个必要前提。忽视女主人或引起女主人的反感，会给你往后的交际活动带来诸多麻烦，有时甚至是根本性的失败。

小陈就曾为此吃过苦头。一次，他随朋友去一家作客，求教问题。初次见面，女主人十分热情，气氛很好。男主人是位知识分子，见多识广，给了小陈不少指点。小陈在感激之余，不禁由衷地赞叹

道：“受过高等教育的人的水平就是和一般人不一样。”这句话对男主人来说应该是十分得体的。可是，后来他发现，站在一旁的女主人从此就对他和他的朋友给予差别对待，似乎忽视了他的存在，这使他十分尴尬。事后，经过打听，他才知道，这是一个特殊的家庭，女主人没有上过大学，一向对以学历裁人十分反感。小陈对男主人的赞美在女主人听来，似乎就是在说她很一般，配不上男主人。这里，小陈最大的失误就是，说话有失考查，在赞美男人时，未能照顾到他妻子的情绪和感受。

在他妻子面前，赞美男人什么呢？这要因具体情况的不同而有所差异。但基本的原则就是，**要贴近对方的价值倾向和心理需要。**

周国平在《人与永恒》一书中，曾说过这样一句含意深刻的话，他说：“男人通过征服世界来征服女人，女人通过征服男人来征服世界。”

这句话不一定完全正确，但还是比较符合现实的，特别是从一个侧面反映了男人和女人在成就倾向上的不同价值标准。对大多数男人来说，他们最

关心的就是自己的社会地位，渴望有朝一日能出人头地，建功立业。男人的这种成就欲，不仅表现在征服世界上，还表现在男女关系中。男人们总是希望能在他们的女人面前树立成功的形象。而对一个女人来说，好丈夫往往是她的骄傲，因为这正好证明了她的魅力和眼力。但同时你还要记住那句古话，“成功的男人背后总有一个成功的女人”，男人的成功离不开女人的支持和奉献；事实上，女人们不仅希望你赞美她们的丈夫，还希望她们自身的奉献能得到肯定。

所以，赞美男人可以从赞美他的成就、学识、人格入手。赞美他的妻子的贤淑及其家庭的美满也是值得优先考虑的内容。但赞美的方式却是多种多样的，下面这些方法值得重视。

**第一，赞美有心，发于无意。**因为与一对夫妻交流这种场景本身就是很生活化的，讲究随意性。无意的赞美往往是心灵真实感受的流露，这样会使对方感到自然、真实。

**第二，赞美要小而实，切忌大而虚。**因为再也

没有谁能比得上妻子了解自己的丈夫了，言多必失。而且，妻子对丈夫的理解往往比较感性化、生活化，大而嘘的东西在她们眼中看来缺乏现实性，因此切勿冒险。

**第三，赞美他妻子或其家庭生活要谨慎，不要引起对方误解，或卷入到对方的家庭内部矛盾中去。**

我的朋友刘先生是一位交际颇为成功的人士，经验老道。

一次，他带我毒一家作客。我便十分留意他的交际艺术。他总是十分专注地聆听男主人的讲话，在男主人说到得意之处时，适时地加上几句赞叹：“真了不起呀！”这可真不容易”等等。碰巧，男主人是一喜欢舞文弄墨之人，桌上放了一幅条幅。应该说字写得并不是特别好，但很有特色。我的这位朋友看到这幅字后，连连称道，说是有气质，把男主人潇洒、坦荡的性格写了出来，然后又笑着对女主人说，“嫂子真是有眼力，找了这样一位又能干又多才的好男人。，’说得女主人心花怒放，男主人也十分高兴。那一次，我们聊得十分投机，以后经常



保持了十分友好的关系。

## 第二节 女人怎样称赞男人

### 一 男人更需要女人的赞美

在《走向男人》一书中，作者指出“在男人看来，能够成功地把握住一个女人，就是在一定程度上把握了整个世界。”因此，女人的赞美在男人眼里无比甜蜜，这会很大地增强他的自信心和成就感。无疑，男人会认为，女人的赞美是他个人魅力的象征，显示了他征服世界的实力，因而会产生很强烈的人生满足感。

据心理学的调查表明，男人之间往往存在着彼此的不信任，他们都视对方为潜在的威胁，因而对同性的赞美之辞往往持有戒心，保持一定的理性的分析和批判。而与女人在一起，他们则更愿意解除戒备，想当然地接受对方的赞誉。因为女人很少能

够与之竞争，对他的发展构成某种威胁。

另外，异性之间的赞美本身就具有一定的天然优势。男女之间的相互吸引和相互欣赏是一个普遍的法则。女性在赞美男性时所流露出的那种目光、那种声音及种种娇媚的表现，无疑会增加女人的魅力，更显可爱，更加迷人，这会使男人产生极大的心理愉悦感，更乐于接受对方的赞美，甚至希望这种赞美还能够不断地持续下去。

有位叫娟的女孩，相貌平常，却十分受人欢迎，和她有过接触的男士都为她的风姿所倾倒。据说，她总能看到男孩子的优点，不吝赞赏；而且最让对方动心的是，每当她赞美一位男士时，她总是目光柔柔地看着对方，流光闪动。她的赞美是任何一个男士都无法拒绝的，因而她的请求帮助的要求总是得到满足。男孩子们都很喜欢她。

还需指出的是，女性的赞美常有着男性所无法企及的细腻。女性凭其天然的敏锐的感知能力，常会细心地发现许多甚至为男性本人所忽视的优点，而且，一些在男性看来习以为常、十分基本的技能

在女性看来也可能是十分了不起的本事。这样，女性的赞美不但扩大了男性的价值，而且赋之以新意。前面我们曾讲过，赞美的一个基本原则就是“存同求异”，在此看来，异性的赞美恐怕就是最大的“异”了。

当男人处于人生的逆境时，他们不愿意向男性朋友诉说，求得安慰。相反，女人的赞美和鼓励却往往能激发起他的勇气和信心，开始新的奋斗。

法国科幻小说家凡尔纳，写完了他精心构思的第一部小说《气球上的五星期》后，满怀希望地把书稿寄给了出版商。然后，等待他的却是接连十五次的退稿。这使他的希望完全破灭了。当他接到第十五次的退稿后，愤怒地将它投向了壁炉。他的妻子见此情景，飞快地从火中抢出了文稿，并对丈夫说：“亲爱的，不要灰心，再试一次吧！”结果，凡尔纳的书稿终于得以出版，并一发而不可收，最终成为闻名世界的科幻小说家。

凡尔纳的妻子并没有用华丽的语言来直接赞美她丈夫，但是寥寥数语中无不饱含着对丈夫的信任

与赞赏，在她的鼓励下，凡尔纳终于走出了人生的困境。因此，每每论及自己的成功时，凡尔纳总忘不了她的妻子的精神支持。

莱特曾在《女人怎样在男人世界中打天下》一书中，说过这样一段至理名言，她说：

“对待一个男人，也可以说是掌握一个男人最重要的是不要使他的自尊受到损害，假如你是位聪明敏感的女性，你一定会体会出，要保障男人的自尊心，最好的方法是赞美他完全像个男人，无论他说的、做的、他使你感受的方式等，你都赞美他完全像个男人。”

这句话可谓是既道出了赞美男性的原因，又为我们指出了赞美的法则。

## 二 借口于人，间接赞美

对男性直接而大胆的赞美容易招致误解。因为这种赞美方式的感情烈度比较强，不符合异性交往

所要求的距离感，它有时会使男性感到舒服，有时又会可能对你产生非份之想，而这些都不是我们赞美的目的。

间接赞美符合女性含蓄、羞涩和感性化的人格特点。一般而言，女性是羞于鲜明、直接地表达对另外一个男人的看法的(指在公共场合)，特别是在赞美会更多地暴露自己的内心世界时，她就会更倾向于采用某种方式来隐蔽和保护自己。她们的感性思维常会使赞美之辞显得寓意颇多，美妙无比，这对惯于理性思维的男人来说，不仅新鲜，而且更具有美感。可以说，间接赞美正好能够发挥女性的天然优势，会给异性带来很愉悦的心理感受，实在是一种扬长避短的制胜之道。

假如你是位女性，当你面对一位男士时，你不妨说：“我听说你又受老板表扬了！”“据说你的风度非凡，今天看来果然是名不虚传”“怪不得人人都夸你呢，现在我算是相信了”“我在一份杂志上读到过你的故事，你的精神真是让人佩服。”……

这样，通过借 V1 于人的方式，你既可以达到赞

美对方的目的，还可以维护你基本的心理安全需要，并且，你还可以完全不对你的话负责。而对方则不但要感激你的赞美，而且他还要对你的赞美负责，因为男人总是十分重视自己在女人面前的形象，他不愿意在女人面前丢丑，所以他必须在举止之间来体现你赞美的内容。这样，你便可利用对方的这一心理，来提出你的请求。不管对方是否答应，但他肯定会慎重对待的。

《三国演义》中，貂蝉就曾经用过这种赞美方式，取得了很好的效果。在“王司徒巧使连环计，董太师大闹凤仪亭”一回中，有这样一段描述：

“貂蝉曰：‘妾在深闺，闻将军之名，如雷贯耳，以为当世一人而已。谁想反受他人之制乎？’言讫，泪下如雨。布羞惭满面，重复倚戟，回身搂抱貂蝉，用好言安慰。”

貂蝉在话的前半句，就是借口于人，把吕布捧上了天，后半句又陷之入地，这就使得吕布深感愧对貂蝉对自己的赞美与敬慕，不觉“羞惭满面”。可以说，貂蝉这夹以涕泣的数语，对吕布后来反杀董

卓起到了至关重要的作用。

事实上，你借他人之口，赞美一个男人，丝毫不会影响你的赞美效果。一般来说，男人们都倾向于认为，你的借他人之口加以赞美的方式不过是一个托词，你所表达的其实正是你自己的真实看法，只是你羞于直接说出口而已。

借人之口，赞美男人，会使你的观点蒙上一层面纱，其中微妙的心理不仅常常使男人感到惊奇，更会令其陶醉在猜想的快乐中。

### 三 怎样称赞一个春风得意的男人

男人在春风得意之时，同样需要女人的赞美。这会使他有锦上添花之感。

要记住，女人的青睐对一个男人来说，往往要比另外一些男性的赞美更能产生成就感。女人的青睐会使男人产生自我价值实现的感觉。春风得意，往往意味着男人在事业上的成功、名誉的取得、社

会地位的提高、人生价值的张扬等等，但归结到一点，基本上仍是在男性世界中的胜利。而女性的赞美则意味着他在女性世界中的成功，这的确是件让人感到兴奋的事。

但同时，你还应明白，对一个春风得意的男人来说，他需要的不仅是鲜花和掌声，他更需要别人对他的理解和关怀。

因此，我的告诫是：赞美一个春风得意的男人，不要只注意他的“得意”之处，更要关心他“春风得意”后面的那个自我。男人往往在心里是最讨厌（或鄙视）那些贪图享受的势利女人的，因而，你的明智之举就是，千万不要在赞美对方时“不小心”被归入到追逐名利、爱慕虚荣的女人之列。

这里为你提供三条建议：

**第一，在赞美时表达崇拜。**无论如何，无论男人还是女人，都是无法拒绝别人的崇拜的。崇拜意味着对春风得意背后的那个“我”的价值的肯定。而这个“自我”正是他的成功之源，也是他最为珍视、最为自豪的部分。



**第二，在赞美时表达关心。**关心别人，是女性善良天性的表现，也体现了女人的细腻与温柔。女性的关怀，就像是沁人心脾的淡淡花香，会渗入到男人内心世界的深处，把赞美的温暖融入他的血液之中。男人们是最欣赏充满爱心的女人的。你的关心不仅会使他感激你，而且还会使他反过来在内心赞赏你。所以，你不妨这样赞美某位春风得意的男士：

“张总，听说你又申请了好几项专利，真是了不起呀。不过，可要注意自己的身体哟。”

“陈老师，您最近刚出的那本书写的可真好，一定没少花工夫吧。看您又瘦了一圈，可要注意休息呀。”

“刘经理，你写的那份报告老板都在夸好，真是不容易。以后如果有什么需要我帮忙的，一定不要客气。”

这些温馨的话语一定会使对方对你充满感激之情，在心底里视你为红颜知己。

**第三，在赞美时表达鼓励。**一个女人鼓励一位

男士·既是对他过去成就的一种肯定，又是对他未来发展充满信心的一种表现。春风得意的男士，往往会在别人的赞扬声中忘乎所以，丧失斗志，而女性一句委婉的激励，则不啻一剂清醒剂，重又鼓起对方进一步奋斗的热情。

鼓励对方其实就是为对方着想，期待对方有所成就。男人会认为你已把他当作朋友看待了。因而他也会以同样的态度来对待你。

#### 四 怎样称赞一个有明显缺点的男人

在女人面前，男人的尊严感是十分强烈的。即使是一个充满缺点的人，也需要赞美。而且，事实上，他们比一般男人更有获得理解与赞美的动机。

你要明白，即使是有着明显缺点的男人，同样也会有他突出的优点。通常，人们总是把目光集中于他的缺点上，而疏于发现他的优点，这无疑是不公平的，而且也是一个失误。所以，当你要夸赞一

位有着明显缺点的男士时，一定要善于发现他的优点，关注他的长处。

对待男性的缺点则一定要谨慎。

首先，你一定不要刻意回避他的缺点。因为回避意味着你意识到了他的缺点，并且视之为忌讳所在。这会大大伤害男人的自尊心的。

其次，当不可避免地要谈及他的缺点时，语气一定要委婉温和，并要表示你的理解。任何错误的产生都是有理由的，也决不是不可改正，所以一定要宽容对方的缺点，给对方以改进的机会。女性的宽容对男性是一种最好的安慰，要知道，男人更愿意向异性而不是同性暴露自己的弱点，因为女性一般会比男性更有同情心，更能理解人：

最后，对对方的缺点采取某种忽视态度也是一个明智的选择。只要你做得自然，并不以对方的明显缺点为严重的错误，一定会给对方以心理上的安慰，而且也会避免以后交流中不必要的敌对和尴尬。

孙女士是一家公司的部门主管。她就经常利用赞美来调动下属的工作积极性，求得他们的合作与

支持。

她有位姓王的下属，是军人出身，吃苦耐劳，但却脾气暴躁，爱发脾气，经常与同事争吵，搞得人际关系很紧张。为此，孙女士多次找这位王先生谈心：但是，每一次她都不责怪他，而是首先肯定他的成绩，表示自己对他的赞赏，并暗示他，如果他能更好地处理与同事的关系的话，他可能会受到提升。王先生见她并未斥责自己，反而赞扬自己的成绩，心里十分感动，暗下决心改正自己的坏毛病。

经过一段时间的努力，王先生的工作做得更加出色了，并且人际关系也有了很大的改善。孙女士又把一些责任更重的工作交给了他。现在，王先生已成为孙女士最热忱的支持者之一。

由此可见，女性的赞美不仅可以使一位男士愉悦，还能催他上进，帮他进步。只要你善于发现他身上优秀的一面，那么，你的赞美就会像春风唤醒他心中的光明。

## 五 怎样称赞热恋中的男人

有人说，恋爱其实是自恋，因为恋爱总是伴随着双方对对方价值的肯定，人们在恋爱中真正感受到了自己的尊严与意义。这说明，恋爱中的人们是多么需要相互的赞美与肯定呀。

赞美你热恋中的男人，最好的方式莫过于表达你的敬慕。爱情心理学家指出，彼此敬慕是浪漫、充实爱情的最有力的支撑系统和最坚实的感情基础。

**“受到敬慕，我们就感到受重视、被理解、被爱。”**  
你的男友定会为你的赞美而感动，以更大的勇气创造美好的前程，以更多的爱呵护你的人生。

而你也定能从赞美中为自己作出的选择而感到骄傲，从而生出更多更浓的爱意，使你的心灵更加充实、甜蜜。

赞美你热恋中的男人，请不要怕用热烈、烫人的字眼，因为只有火热的语言才能表达你最深的爱慕，方更能催他上进。但你也不妨娓娓倾诉，如三月的春雨，浸润他整个心灵。至于具体运用哪种方

式，那就要看你们彼此的性格以及在恋爱中形成的语言规则了。

而如果你是一个局外人，你将如何赞美一位处于热恋之中的男性呢？

也许你会说，赞美他的优点吧。其实不然，因为你的赞美再深也比不上其恋人的赞美那般浓烈香醇，所以相比之下，你的赞美反而黯然失色。而且，男人处于热恋时，心理活动强烈，情感起伏很大，此时，你为一个异性去赞美他的优点往往是不合时宜的。

这里，我告诉你一个秘诀，那就是：**去夸奖他爱情的甜蜜吧。**

无论你是他的大姐还是小妹，无论是他的同事还是挚友，你都可以用戏谑的口气去赞扬他恋爱的幸福，用开玩笑的方式将他表扬一番。请相信，这绝不会使他生气，反而能增进他的幸福感，他会十分感激你的关心和调佩，因为恋爱中的男人总以为得到了天下最真最美的爱情。

你不妨这样赞美你正在热恋中的男性同事：

“哟，小张，我看你现在是越来越勤快了，将来肯定是个五好丈夫。”

“嘿，小刘，你现在是事业、爱情双丰收呀，什么时候请大姐吃喜糖呀。”

“喂，小王，我昨天还真的看见你的女朋友了，可真不错，一定要抓紧哟。”

最后，需要说明的是，赞美热恋中的男人，语气一定要轻松，这样会大大增强你的赞美效果，使他感受到你真诚的祝福。

## 六 欲赞其夫，先赞其妻

“欲赞其夫，先赞其妻”这一原则主要适用于对方夫妻同在的场合。这一原则可以使你保持异性交往所需要的距离感和分寸感，同时还会解除对方的妻子对你持有的戒心，为进一步的交流创造一个和谐、融洽的气氛。\_

请记住，在某些时候，男性之间交往时，不必

取悦对方的妻子照样可保持某种亲密的友谊；而对异性交往来说，假如你不顾及对方妻子的存在，化解她的戒备和嫉妒心，你是很难维持与一位男性的友好关系的。

如果有可能的话，你还要争取做对方妻子的朋友，这一同性友谊有时会起到异性友谊所起不到的作用。

如何赞美一位男士的妻子呢？

我想，女人是最了解女人的，包括她的需要、渴望和弱点。把自己摆在对方妻子的位置上去想，然后做其所想，避其所防，你就会成功。

你不妨以一些女性话题为切入点，表达你的赞美与欣赏，这样会在无形中拉近你们彼此的距离？你可以试着说：“大姐，你这身衣服可真漂亮，又素雅又大方，在哪儿买的？”“你的身材可真好，有没有秘诀呀？”……同时，你还可以进一步向对方求教，在相互切磋中增进友谊，表示你的尊敬和赞美。你可以试着说：“这道菜烧得太好吃了，你是怎么做的？”“你们家布置得太漂亮了，其中一定大有学问



吧？”……通过这些直接的交流，你可以时时流露出对对方的赞美。这种直接的接触，会造就一种友好的人际氛围，使你成为对方全家的朋友。

另外，你还可以对着男士称赞他的妻子。

一个美满的家庭，一个好的妻子是男人的骄傲。而女人是最有资格评判女人的，她们的赞美往往更真实、更有说服力。如果你是一位女性，那就用你那颗细腻敏感的心去体察去赞美吧，通过这种间接的表达方式，你同样可以获得两颗心的愉悦。

请记住，你的赞美是对着她的丈夫所说的，而目的却是要让她本人亲耳听到。

张小姐是一位年轻漂亮的女大学生，分到机关工作。一次，她到她的上级郑处长家作客。女主人对她热情有余，但她仍是隐隐感到对方的某种怀疑和不欢迎的态度。对于一个已四十出头、丈夫又有所成就的女人来说，其心理是可以理解的。张小姐于是在攀谈中夸赞了他的妻子，她说：“郑处长，我听同事说您事业的成功是因为家里有位贤内助，今日一见，果不其然。”立刻使谈话气氛好了很多。后

米，张小姐又拿出小女儿娇态，向郑处长的妻子求教各种生活的学问，还时不时地发出惊叹；郑处长的妻子也被她声声甜甜的“阿姨”叫得心里热乎乎的，对她的态度也自然是慢慢好了起来。

## 七 妻子怎样称赞丈夫

幸福美满的婚姻，是离不开夫妻双方共同的呵护的。赞美就是保持你的爱情的持续性的技巧之一。在过去众多的婚姻家庭学著作中，人们对丈夫对妻子的赞美给予了较多的关注和强调，但却忽视了妻子对丈夫的赞美问题。事实上，不是通过唠叨和责怨，而是通过适时的鼓励与赞扬，你的丈夫会更好地改进自己的生活方式，增进你们家庭的幸福。

妻子称赞丈夫，一个重要的方法就是，把自己放在配角的位置上，通过某种仰视的视角，来表达自己的对对方的赞美与爱，从而鼓励丈夫奋进。

也许有强调男女平等的女性会提出，“为什么要

我们女人委屈求全，降低自己的位置？”其实不然，在一个幸福的家庭中，婚姻的美满离不开双方的付出，不可能事事平均。在其他地方，你的丈夫付出的恐怕会更多。而且，你的付出也一定会得到补偿，你的赞美一定会得到丈夫行动的回报。

一位学者历经数载写成的书终于出版了。丈夫激动地搂住妻子，深情地说：“谢谢你，没有你的支持我是无法完成这一工作的。”

妻子却说：“不，那是你心血和智慧的结晶，我只是为你查了些资料，抄了下稿子。这些都是我应该做的。我为你感到骄傲。”

丈夫动情地说：“我会更加努力的。我会用更大的成绩来报答你的爱。”

这个故事是那位学者亲口告诉我的。我后来买到了他的那本著作，在书前的扉页上，清晰地印着几行大字：献给我的爱妻。

我想，恐怕再没有什么能比得上这样的赞美更能激励一个男人，鼓起他战胜困难的勇气和对家庭与事业的责任感了。

赞美你的丈夫，要从小事做起。婚姻生活不可避免地就是由小事构成的，只有让小事变得有滋有味，你的婚姻才会持久。

我曾亲眼看见过一位妇女赞扬她的丈夫。碰巧那天，她家的门轴出了点儿小问题：“吱吱嘎嘎”地响个不停。女主人拿出了润滑油，却被男主人抢去，说：“我来修理。”男主人干得很细致，门很快就不响了。这时，女主人很适时地表场了一句：“你可真能。”结果说得她丈夫情不自禁地露出几分得意的神色。

后来，我到厨房，悄悄地对女主人说：“你爱人可真是个好丈夫，什么事都能拿得起放得下。”

女主人笑了，不无神秘地说：“哪里呀，过去他也不肯干家务。偶尔干一次也是把东西弄得一塌糊涂，让我重返工。我就埋怨他，他说，嫌我干得不好，那你自己干好了。后来。我也忙不过来，想了个主意，就是他每干完一件事，不管干得怎样，我都夸他一番。说得他心里美滋滋的，感到不好好做就对不起我对他的夸奖，结果，慢慢地许多事情

都做得很好了。现在，他比过去勤快多了，手也巧了许多。……不过你可别对他说呀！”

我信服地点点头，对这位女主人的赞美之道深感佩服。我想，他们和谐美满的婚姻恐怕就来源于此吧！

最后，还想提醒你的是，**别忘了在外人面前夸奖你的丈夫**，他一定会从心底感激你对他形象的维护的。

## 第六章 怎样赞美女人

### 第一节 女人怎样赞美女人

#### 一女人最理解女人需要 什么样的赞美

女人是最了解女人的，正像我们每个人最了解自己一样。身为女人，她们常常是亲自经历、体悟了几乎是所有女人的喜悦与痛苦，欢乐与忧伤，以及其它种种微妙的心理过程。而这些复杂的内心世界的种种变化，往往是为外界所难以观察和把握的，甚至有时还是容易给人以误导的。许多时候，女人们总是困于自己的角色，不敢、不愿或不能表达自

己的某种欲望或真正需要，而是把它隐藏起来，伪装起来，期盼着别人的发掘与发现。这的确给其他人把握她的情感脉络带来诸多的困难。

在许多男人眼里，女人是一个神秘之物，永远不可把握的难解之谜。他难以理解，女人们为什么突然间会破涕为笑，又突然间面色转阴，难以猜透女人到底在想些什么。因此，在男性中间流传着这样一句话：“女人的心，天上的云。”而这一切，对于女人却并不陌生，即使是不作任何的理性分析，女人也比男人更能真实地把握住女人，更近更深入地贴近女人的心灵。

女人不仅更了解女人，还更理解女人。这种天然的亲和感往往是男人所无法企及的。透彻于身心的理解，使得女人与女人站到了一处，互相关怀，彼此同情。因而，较之于男性的赞美，女人间相互赞美的优势，不仅在于能够满足对方的某种内心渴望（有时也可称作虚荣心），而且还在于它分担了对方的某种失落或忧愁。

我这里是要特别强调这样一点的，即：**女人的**

赞美为男人的赞美所无法替代。女人不仅需要男人的赞美，还需要相互间的赞美。

一位心理学专家指出：“女人间的友谊同男人们有着很大的不同。男人间的友谊是建立于观念和兴趣上；女人间的交往，则是由于她们处于共同的命运。她们最先在对方身上搜寻的，肯定是她们的共同点，因此，当一个女人赞美另一个女人的服饰时，事实上她们是找到了一项共同的爱好或兴趣，这往往使她们很自然地像一对老朋友一样谈个没完。

无论如何，你必须承认，当一位女性站在男性面前时，会情不自禁地戴上面具，扮演她所认为的好女人的角色，这无疑会使她们感到紧张。特别是当男人夸奖她时，她会更加不自觉地按对方所赞美的内容去做，而不管自己是否真是这样的人。而女人与女人相处时，她则会感到轻松自然得多，无须那么矫揉造作，这使得彼此谈话时就充满了一种特有的温暖与细腻的气氛。此时的赞美，往往会使对方听来十分亲切真实，完全是发自内心的欣赏，因而也更能增进彼此的关系，缩短交际的距离。



所以，如果你是一位女性，赞美另外一位女性，除了可以象男人那样赞美她的容貌、气质、性格、才艺外，你还不妨从基些女性话题入手，如服装、缝纫、烹调、家居等方面的话题，这样你的赞美一定会引起对方的兴趣，她会因遇见了你这样一位欣赏者而感到十分高兴。

某县的妇联主席李大姐的赞美之道就在于此。在她的工作和生活中，每天都可能会接触到陌生的女性，她总忘不了找一个合适的机会，赞美对方的穿着打扮、身材或者是皮肤，交流生活的经验。这使她不但能够顺利地开展工作，而且在私下里交了许多朋友。许多女同志都亲切地称她为“大姐”：或“大妹子”。

既然你身为女人最理解女人的需求，那为什么不去满足她呢？在赞美中，你付出的仅仅只是几句真诚的话语，却有机会获得大量的生活知识和真挚的同性友爱(或友谊)，何乐而不为呢？！

## 二 少说“我”，多说“你”

少说我、多说你的赞美原则，主要是指要使对方始终成为你们谈话的重心，你可通过表示欣赏、求教等方式来显示你对对方的由衷赞叹。你要善于分享她的欢乐，肯定她的成功，为她所骄傲的事情喝彩。总之，你要使她得到在异性那里得不到或未被满足的某种心理需求，使对方感到被关怀，自我价值得到某种实现。

《红楼梦》中的王熙凤作为贾府“通天”级的人物，在处理人际关系上就有着一定的水平，值得我们细细品味。

在林黛玉初入贾府时，曾有这样一段描写：

“这熙凤携着黛玉的手，上下细细打谅了一回，仍送至贾母身边坐下，因笑道：‘天下真有这样标致的人物，我今儿才算见了！况且这通身的气派，竟不像老祖宗的外孙女儿，竟是个嫡亲的孙女，怨不得老祖宗天天口头心头一时不忘。只可怜我这妹妹这样命苦，怎么姑妈偏就去世了！’说罢使用帕拭泪。”

当贾母笑着让她别再提及那些伤心话题时，“这熙凤听了，忙转悲为喜道：‘正是呢！我一见了妹妹，一心都在她身上了，又是喜欢，又是伤心，竟忘记了老祖宗。该打，该打！’”又携着黛玉之手，吁长问短，吩咐婆子们去准备房间。

这里，王熙凤做事真可谓是滴水不漏。她善于赞美，明里夸了黛玉的容貌和气派，暗里则又迎合了贾母疼爱外孙女儿的心态。不但如此，她还善于同情，为对方的命运的不幸而伤心落泪。并且，自称一心都在了黛玉身上，为她喜、因她悲，竟忘了别人的存在。最后，她还特别留意在生活上关照黛玉，处处显示对对方的关心与爱护。

我们会发现，王熙凤在谈话中是很少提及自己的，始终是把黛玉放在了谈话的核心，并处处留意贾母的情绪和反应，她的赞美的功效可以说是“一箭双雕”，事半功倍，处处说在了贾母和黛玉的心坎上。难怪贾母对她一向那么喜欢呢？

由此可见，女人赞美女人的妙处，在于女人情感细腻，不仅仅是关注她的外表，更关心她的生活、

**她的命运、她的情感。**而这三者，是男人的赞美常常疏于提及或被忽视了的；男女之间由于角色的限制，他们常常也不可能涉及这些话题。而女人之间，由于同为女人，有着一致的身份，在经历、情感体验、思维方式、关注的问题等方面有着很大的相似性，这就有利于你们在情感上的沟通。这时，你只要加入一些同情与欣赏，把目光集中在对方的身上，因她而惊喜，因她而叹息，你就会因分享了她的命运而得到对方的垂青，你更会因肯定她的价值而得到她的欢心，甚至交为密友。

大量的事实和案例表明，女人是特别在意对方对自己是否是全身心的投入的，这在女性间的交往中尤为明显。如果她认为对方对自己毫不在意也毫不关心，她就会认为对方是自私的，辜负了自己的期待，对你产生抱怨。

如果你是一位女人，正期待着其他女性来关心你的生活，赞美你，分享你的骄傲，那你为什么不首先这样做呢？你只要把她置于你目光的中心，你就会最终赢得与你付出同样的回报，赢得一位女人的

友情。

### 三 怎样满足一个虚荣心很强的女人

从心理学角度说，虚荣心属于人的性格方面的情感特征。同其他的情绪的发生一样，虚荣心也取决于人的需要。人的需要是有层次的，也有人与人之间的差别。但一般而言，虚荣心总是与人的自尊心相联系，虚荣心强的人自尊心也强，要求自己在群体中有较为显要的位置。但虚荣心往往追求的是表面上的荣誉和不付出劳动至少是少付出劳动而获得的荣誉。通常来说，越是虚荣的人越需要、越喜欢别人的赞美，赞美能够为他(她)带来他(她)所渴望的荣誉和自尊心的满足。而一旦她(他)的虚荣心得不到满足，她(他)在心理上就处于一种匮乏、失落和紧张的状态，容易造成对他人的对立引发攻击性或过激性的行为。

实际上，无论是男人还是女人，都有一定的虚

荣心。但通常而言，女人较之男人则更为虚荣。因为女人表现的要比男人更为自尊。女人事实上也渴望把握这个世界，但其征服欲往往由于角色或能力限制而受到压抑，愈是受到压抑的便愈是渴望满足，因而女人往往比较爱慕虚荣。

一个虚荣心很强的女人，往往在行为上有下列诸种特征：

喜欢夸大自己的某些长处，喜欢自我炫耀；

掩盖自己的某些短处；

对别人的赞扬沾沾自喜；

对批评十分敏感，耿耿于怀；

从穿戴、言语、举止甚至是配偶条件上都讲究高人一等，与众不同；

喜欢被人注视，十分在意自己是否引人瞩目；

表面高傲，爱面子；

一旦不能被满足，则爱发脾气，容易冲动，诱发人际紧张。

虚荣心强烈，通常被认为是一种不好的性格，有人称之为恶行之源。但是虚荣心的克服，却最终

只能靠其本人的努力，对荣誉的正确理解和明智的自知。因而，我们说，赞美一位虚荣心很强的女士，其目的并不在于帮助她改正错误，也不在于助长她的心理扭曲，而是在于为你与她的人际交往造就一个和谐融洽的气氛，为进一步的交流创立一个良好的开端。

一个虚荣心很强的女人，由于其较为强烈的自我表现欲和追求表面的浮华，很容易招致他人的厌恶。但是，这决不是说她毫无优点可言。更真实的情况是，对她不喜欢这种初始效应会让我们戴上有色眼镜，使我们用感情替代了理性的判断，不能去发现她身上闪光的地方。

所以，你不妨这样去赞美一位虚荣心很强的女士：

发现她的优点并加以赞美；

面带微笑地去聆听，并及时给予积极的回应；

带着倾慕之色去主动接近她；

不要在众人之前批评她；

夸赞要显示出你的品位。

如果你承认自己也在某一方面有那么点儿小虚荣，那么你一定知道虚荣心会使人变得多么脆弱，所以，你不妨给你遇见的那位虚荣心强烈的女性多一些赞美吧。赞美会使她快乐，也会让她变得更加需要你。

#### 四 怎样赞美一个初恋的少女

法国大作家巴尔扎克在《欧也妮·葛朗台》中有过这样一段描述：“少女们纯洁而单调的生活中，必有一个美妙的时间，阳光会流入她们的心坎，花会对她们说话，心的跳动会把热烈的生机传给头脑，把意念融为一种渺茫的欲望；真是哀而不怨，乐而忘返的境界！”这就是对初恋少女微妙心态的最好写照。

初恋是女人一生中的一个重大转折，当爱的春潮涌入她那颗躁动却又是敏感的心时，她的整个身心都在发生着巨大的变化。



初恋的少女更加羞涩，因为这是她人生中第一次浅尝男女之爱，羞涩使她更加娇媚可爱。初恋的少女显得更加孤独，因为她眼中只有自己的心上人，世界在她面前似乎已消失，她会常常沉浸于一个人的世界中，品味和遐想爱情。初恋的少女还更加敏感，时刻注意自己的外形与打扮、言谈与举止，从而把她少女那最动人的一面展现在人们面前。总之，初恋的少女最美妙，因为在她眼中，世界也正变得更加美妙。一切都是那么清新怡人，那么温馨可爱。初恋就像是一夜春风，吹开了少女心中最美的花朵。

**赞美一位初恋的少女，最好就去赞美她的美丽吧。**

初恋使她目光明亮，面带红润，心情愉快，充满生机，爱催发了她生命的激情，使她的精神焕然一新，她的美来自她的心灵，带着青春迷人的光晕。初恋使她萌发了自己身上的女人意味，那个柔美的她被爱情唤醒，她会精心地打扮自己，使每一丝头发、每一寸衣角都散发着她女性的光彩。初恋使她目光温柔，处事乐观，处处从好的方面来看待这个

世界。她会把发自内心的情不自禁的微笑送给每一个人，她会在做每一件书中都感觉到爱的美妙和生命的价值。

所以，你一定要赞美她内心的喜悦，赞美她因喜悦而给她带来的无限迷人的生命光彩。

如果你是一位大姐，你可以赞她说：“小张现在是越长越漂亮了”、“小李，你这条裙子可真好看，是自己买的还是别人送的？”……

如果你是与她年龄相仿，不如放肆些，“你现在美的都让我嫉妒死你了…‘哈哈，打扮得这么漂亮，是不是又要……？”……甚至你一句调侃——“看你魂不守舍的样子，是不是又在想他了？”——都能起到赞美她的作用。

请多给初恋的少女一些赞美吧，因为她的美会使你的赞扬情不自禁，甚至是嫉妒不已。

## 五 怎样赞美一个普通的家庭主妇

对于一个普通的家庭主妇来说，家庭就是她的事业，就是她人生的价值与意义之所在。她们常常将绝大部分甚至是全部的精力投入其中，她们用爱创造着一种温馨朴实的文化，她们苦在其中，乐在其中。哪怕是小小的一点赞扬，也会激起她们得到报偿的欣慰，也会使她们感到成功的喜悦。

社会的进步使得许多女人拥有了自己的社会性的事业，但她们谁都无法逃避家庭的责任。不可否认，女性在理家、生活上较之男性更有技巧和耐心。就连许多事业有成的女强人也在强调家庭生活的重要性，渴望平凡的主妇生活。作为一个女人，你是最知道一个普通的家庭主妇的甘苦的，最理解她们的需要的，那么你为什么不把自己最想听的话说出来，让你与她共同品尝女人微薄的欢乐呢？

**赞美一位家庭主妇，你可以从她丈夫的成功人手。**不言而喻，每一个成功的男人背后都有一个奉献着的女人，男人事业上的成就与他妻子为他营造了一个温暖舒适、高枕无忧的家是分不开的。事实上，女人不但是在支持自己的丈夫、更是把自我融

入了男人的事业中。一个家庭主妇，她是默默无闻的，她不求得到与丈夫同样的辉煌，她只求能够得到承认——“军功章啊，有我的一半，也有你的一半。”这点儿要求是微不足道的，却常常为外人所忽视。如果你对一位普通的家庭主妇说上一句：“你这些年可真不容易呀，没有你，你家老李哪能干得那么好，”她一定会满心欢喜却又不胜感慨，视你为理解女人命运的知心人。

如果她有一个出色的好孩子，你也不妨借题发挥，赞美她的养育之道。对许多普通的家庭主妇来说，儿子就是她未来的希望，梦想的寄托。可以说，每一位孩子的成长都离不开他们那含辛茹苦的母亲辛勤养育。孩子有出息，同样会使她们骄傲不已，甚感欣慰。如果说丈夫是她最明智的选择，那么孩子就是她最得意的作品。

我曾见过两个主妇在聊天。一个人对另外一个人说：“刘姐，我可真羡慕你，有那么一个出息的儿子，考上了名牌大学，下半辈子可不用愁了！你可真是教子有方呀！”受到夸赞的那位妇女脸上露出按捺

不住的高兴，嘴里却说着：“孩子也用功呀！”

另外，你还不妨去夸奖那些点滴之中都凝聚着她们心血与智慧的家庭作品吧！那些独具匠心、温馨而实用的家居布置，那些精巧的手工制品、整洁的厨房、窗帘的颜色，以及每一道味道鲜美的菜肴，都无不饱含着她们的辛劳与汗水，都无不是她们心灵手巧的反映。她们正是在这些平凡的日常琐水中，实现着她们生命的价值。家庭是她们的成果展览会，是她们的骄傲所在。

我经常见到一些颇受主妇们欢迎的女性，她们没有什么技巧，却常能成功地进行赞美。她们常常是把自己也首先当作是一名主妇，善于发现而且特别虚心，她们与主妇们一道欣赏房间的摆设，交流穿着的搭配技巧，询问一道小菜的制作方法，对家具的一尘不染赞不绝口，总之，她们总是从生活小事着眼来赞美对方生活技能中的美好或实用之处。在赞美中，她们还学到了许多的知识和技能。

## 第二节 男人怎样赞美女人

### 一 男人的赞美是女人的信心

男人的赞美是对女人价值的肯定，更是对女人魅力的一种欣赏，这无疑会大大增强她们对于自己、对于外部世界的信心。

稍为细心的人都会发现，赞美是取悦女人最简单，却又是最有效的方法。女性最关心的问题并不在于男人的姿容，而是谁对自己最为欣赏。她们对那些称赞过自己的男士印象最为深刻。有人曾对好莱坞的许多花花公子作过研究，试图找到他们为何在情场上屡屡成功的原因。结果答案之一是，他们敢于并善于赞美对方，很少有女性在甜言蜜语的赞美面前会不动心的。炽烈而持续的赞美是获得女人欢心的秘诀。

我们曾说过，女人同男人一样渴望把握世界，但在一个男权社会里，或者说在与男人的竞争中处于劣势的情形下，她们要想征服世界就必须首先征

服男人。她们征服男人的根本目的在于，借以支撑她们的安全感。一旦她们感到掌握了一定的控制权，她们就不会再焦虑不安，她会觉得一切事情都是可以预期的，未来就把握在她的手中，而这种控制权的最显著表现就是她受到男人的瞩目和赞美。男人的赞美表明他们被她的魅力所征服，因而她就可以依靠这种魅力来取得对男人的支配。男人对女人在言辞上的赞美，以及化之于行动中的关怀与体贴，会使女人感到被保护、被支持、被欣赏，这将会使她获得一种极大的安全感。同时，男人的甜言蜜语也在向她表明，她的存在对于他是有不可或缺、无法替代的作用，赞美使她感受到了自己生命的价值，因而她的人生不是孤独无助的，也决非毫无意义。

所以，男人的赞美会使女人感到安全，获得心理上的满足。

女人的情感需要也是十分强烈的，她们钝于思辨。却敏于直察，对于外界变化十分敏感，春之花秋之叶，一草一木，都能引起她们内心的欣喜或忧郁。她们是天生的感情动物。虽然常常在表面上十

分平静，但她们的内心却并非沉默，渴望、幻想、无名之绪在她们的心理撞击。这时，她们最渴望别人的关怀与问候，渴望被聆听和被赞美，她们会在男性欣赏的目光下，感到希望，充满喜悦。

而一旦一个女性，感到男人对她热情减退、漫不经心、毫无耐心以及不善于捕捉女性，情绪波动的轨迹时，她就会感到失望。这种未被满足的心态的外化，就是对男性的指责、抱怨和心烦意乱，这有时还会引发人际紧张和家庭冲突。

所以，千万不要忽视女人对于赞美的需要，只要你了解了她们的情感特征，多些细腻，多些赞赏，那么，女人将会回报你一个幸福美满的天堂。男人们将会在女人温馨的体贴下，得到无穷无尽的欢乐。

## 二 女人最需要男人赞美什么

每个女人都有着自己独特的特质，家庭环境、教育、经历、爱好等的不同，造就出千姿百态、脾



性各异的女人。因而。每个女人最关心、最重视的东西也会不一样，不同的女人需要不同的赞美。然而，女性作为一个整体，在天性上又有着几乎是人人具有的共同点。

女人最需要男人赞美什么？你不妨从容貌、修养、善解人意和能力四个方面入手。

女人是天生爱美的，从小时候起，她们就开始迷恋蝴蝶、花环等这些精致、美好的东西。而且，的确女人能够与这些事物相媲美。女人之美首先是先天之美，如容貌、体态、皮肤等等；它还包括后天之美，如服饰打扮等，没有女人不喜欢别人夸赞她漂亮的，因为漂亮这个词使她感到，她既能在同性中引人艳羡，又能在异性中受人瞩目，她便从中获得了自我肯定，从而对未来充满信心。

你应当记住，在男人眼里，女人身上总有美丽动人之处，或者是皮肤细腻，或者是身材苗条，或者是美目含情，或者是穿着得体。然而在生活中，集众家之长于一人的情况很少，所以你一定要善于去发现、去捕捉她的美。许多女人都会对自己的缺

憾有所自知，但她们也更了解自己的最动人之处，只要你能慧眼独具，赞美得体，你一定会博得她的赏识与青睐。

赞美一个女人的漂亮也是大有学问的。对于容貌绝佳者，她已习惯了别人的赞叹，您不妨用些新颖的方式，如用比喻去赞美她。对于一个明显较丑的女性，你最好是去发掘她的气质、能力或性格，因为说她漂亮是明显违背事实的，她会感到你在讽刺她，从而自尊心大伤。而普通的女性是最需要赞美的，因为她们身上有美，并且最向往美，最渴望被人肯定。

你可以去赞美女人的修养。有许多女人，虽然长得漂亮，但是缺乏修养，没有内涵，稍一相处，便会让人感到俗不可耐。因而，花瓶式的女人虽然可赢得一时的赞美，却不能使男人长久的倾慕，更无法获得男士的尊敬，而一个好的气质，却可以使一位普通的女人变得十分迷人，令人心牵神往。修养是一种内在美、精神美、升华美，它可以永久地征服一个男人的心。

你还可以赞美女人的善解人意。女人凭其细腻的直觉，就能知道男人的心理活动，这使她们能够对男人深层的、有时是难以察觉的需要作出及时准确的反映。善解人意，是女人征服男人的技巧与本能，它使男性感到温暖。没有女性不认为自己是善解人意的，善解人意体现了女人对男人的价值。当一位女孩及时地为你端上一杯水，或说出一句抚慰人心的话时，一定要不要忘了说句：“你真是善解人意。”

现代社会，女人越来越多地参与到社会生活中来，她们越来越独立，其对成功的要求值也在日益提高。她们更希望自己的能力受到肯定。的确，女性在许多职业中都越来越显示出自己的特长，她们并不逊于男性，有时甚至会做得更好。如果，你是一位老板、一位上司，甚至仅仅只是她的一位男性同事，一定不要轻视你的女性下属或同事，肯定她们的能力与业绩常会激发起她们更大的工作积极性，获得她们的欢心。

其实，在生活中你也可以赞美她的能力。烧饭

做菜、整理家务等无不反映着她的动手能力、审美能力，当你在享用她的饭菜时，你不妨赞上一句：“你的手艺真高呀！”；当你欣赏她的房间时，也别忘了夸她一句：“你的审美水平不低呀！”。

### 三 怎样在众姊妹面前赞美一个女人

在女人面前夸奖另外一个女人，你是一定要谨慎的，措词不当，或是不注意分寸，你可能会惹恼其中一位女人，或使你的形象在她心中受损。你一定要记住有关女人的两条至理：

**第一，女人在本质上更好嫉妒。**你一定不要在赞美别人时使其他女人感到嫉妒，嫉妒使她们产生尊严受损的感觉，嫉妒还会招致对你的怨恨。

**第二，女人总是最了解女人。**女人最清楚另外一位女性在表面下隐藏的东西，或者她更知道对方实际上是什么。所以，你的赞美一定不要夸张，切勿过度，否则你会招致嘲笑，降低你在女人心中的

形象。

所以，当你在众姊妹面前赞美一个女人，请留意以下建议：

赞美一个女人，一定不要使你的姊妹们感到不舒服，特别是不要触动她们中某些人的忌讳处。

赞美要实事求是，切勿夸张，否则你会受班姊妹们的轻视。

赞美要集中于一点，切勿四面出击。或许你认为某个女人是完美的，但这个观点在其他女人眼中则会显得荒唐可笑。而过多的赞美则容易冒犯他人的禁忌，言多必失。

要让众姊妹感到，你对另一位女人的赞美并不会影响他对她们的爱。你依然一如继往地欣赏她们。

在众姊妹面前赞美另外一位女性，从容貌入手，倒不如着重于其品质、修养或性格。精神之美更具有永恒性，它会对男人和女人产生同样的吸引力。而容貌往往来自天然，如果你的众姊妹是在真心的关心、爱护你，她们就不会希望你只看到一个女人外在的东西，而忽略了其内在的东西。

小刘在此方面就颇有感慨。

小刘曾经爱上了一位姑娘，就禁不住对姐姐和妹妹大夸她的长相如何之美，如何之善解人意。似乎那个姑娘已是个女神。佩妹妹听罢，却对他一阵嘲讽，因为她比较了解那个姑娘。那个姑娘曾谈过好几次恋爱，每一次都是利用了他们又将之抛弃。结果，这件尊好长时间成了姊妹们的笑柄。

后来，他经过慎重的考虑，选择了一位知书达礼的好姑娘。当他介绍她时，他对众姊妹说：“那个女孩性情温和，心地善良，烧的菜很好吃。”他的一位姐姐说：“如果真是这样，我们就放心了”。

#### 四 祝贺她的生日

女人是很重视生日等这类具有象征性的日子的。记住她的生日会使她感到，她不是无足轻重的。她在他眼里具有价值，她的心会因被关怀而愈加温柔，充满欢乐。在她生日这天，一定不要忘记去祝贺她，

表示你的赞美和对她未来的美好祝愿。

女人喜欢幻想，而且本质浪漫。而生日这天，以不同于其他日子的意味，更能满足女人浪漫主义的追求。所以，你千万不要错过这每年只有一次的机会，运用你的智慧和技巧，为她的生日添上令人永远难忘的浪漫一笔。她一定会为你的精心安排和真诚祝愿而感动不已，从而给你更多爱的回报。

如果，你与一位女性是朋友关系，别忘了将她的生日记在你的日历上。到那天，寄去一张精心挑选的贺卡，或者为她带去一样她喜爱的小礼物，一定会使她感到友谊的温暖，心满意足。你不妨在贺卡上写下你的赞美与祝福：“愿你越长越美”、“祝你天天有个好心情”……。当你亲自去参加她的生日 Party 时，也别忘了赞美。走到她面前，真诚地向她举杯，说：“今晚你真漂亮！”“好久不见，你的风度更加迷人了！”或者仅仅是句“生日快乐”，都会让对方欢乐不已。

男人是不可以没有红颜知己的。它不能为同性友谊和男女情爱所替代，所以，你一定不要忘了生

日这个不平常的日子，运用赞美和祝福来增进你们彼此的友谊。

如果你与一位女性是恋人关系，你就更加应该重视她的生日，这正是表达你的爱意、增进你们间的爱情，激发她爱的活力的绝好机会。为她安排一场精心的生日聚会，出其不意地从远方赶到她的身边为她祝福，买一件她倾心已久的礼物、献上一束鲜红的玫瑰，在你的贺卡上写满爱，在众人面前公开赞美她表达你的爱情……，相信她一定会在你的付出中感受到你如火炽热如水温情的爱，而她则会在你的爱中幸福地把心交给你，回应以更多的爱。

大伟和婷相恋已久，却由于工作关系只能生活在两座不同的城市，书信是他们表达爱情的唯一方式，他们没能在一起度过二个生日。去年婷的生日那天，大伟据理力争，请了短假，悄悄踏上了火车。婷生日那天晚上，满脸疲惫的大伟赶到了那个城市。当暗自流泪的婷打开房门时，迎接她的是一捧娇鲜的玫瑰。意外的惊喜使婷泪流满面，一下子扑入他的怀中。就在那天晚上，婷接受了他的求婚。现在，



他俩已结婚了，经过努力调在了一起，他来信对我说：“生活很幸福。”

有时我想，如果没有那次浪漫的生日聚会，他们的关系早完了。是大伟用行动重又唤起他们为爱而斗争的勇气，最终得到了她的爱情。

如果你已结婚，那么也不要因工作繁忙之故而忽视你妻子的生日。许多男人一旦结婚，就认为目的已达到，不再那么精心地赞美她的妻子了。受到冷落的妻子往往会感到他对她的爱正在减退（虽然有时实际上并非如此）。这诱发了许多的夫妻矛盾和家庭危机。

所以，聪明的丈夫一如既往地妻子祝贺她的生日。赞美她对于他及家庭的付出，为她婚后平静的生活增添几份浪漫的情怀。他要向她表明，他不仅继续在深爱着她，而且他还感激她对自己生活上的照顾和事业上的支持，他无悔谄己的选择。这时的妻子，心中定是充满甜蜜，充满欣慰，这无疑会促进夫妻感情，增加家庭的和谐度。

## 五 耐心倾听她的说话

耐心地倾听她的说话，是男人获取女性青睐的法宝。

首先，倾听意味着你对对方的尊重，你的态度表明你认为她的讲话是有价值的；其次，倾听意味着你对她的关注，表明你重视她的诉说，对她充满兴趣；另外，倾听还意味着你愿意与她共享快乐、共分忧愁。对于许多女人来说，她们的诉说其实并不在于解决问题。她们只是希望有人关心自己，把内心的烦恼说出来。

在许多男人眼里，女人那些琐碎的话题是让人困倦的，他们喜欢谈论的是富有理性的大问题。因而，往往对女人的诉说表现出某种冷漠、麻木、迟钝、不耐烦，甚至是不屑一顾的神态，而这会大大伤害女性的感情。对女性来说，诉说是一种心理需求，因为她们需要关心、理解、尊重和赞美。

如果你不愿倾听她的说话，对她感兴趣的话题

心不在焉、虚于应付，她就会感到你对他关心不够，不在乎她的存在价值，不理解她的感受和需求，不尊重她的人格，对她不欣赏。这些感受中的任何一点，都会导致她对你的失望，进而产生感情上的疏离。

倾听对方的谈话，应注意以下几点：

与她交流目光，适时作些手势或发出“哦”声等，来表示自己在注意倾听。

听时要轻松、专注，并随对方情绪的变化调整自己的喜怒哀乐的表情。

插以提问。

不急于下结论。

对不感兴趣的话题巧妙予以引导。

某大学心理系的张教授告诉我她在心里咨询过程中遇到的一件事：

一天，一个满脸忧愁的小伙子来找我，要我帮他想办法。他说他们已经结婚了四、五年了，日子过得还算比较和睦。只是最近半年来，他发现妻子愈发爱唠叨了，有时他工作了一天很累，不免心烦，

就造成了许多的口角。他说：“我们今后的日子还很长，这样下去可怎么得了！”我便询问了一下他的婚后生活，然后告诉他：“这其中的根本原因在你。她唠叨你，不仅是因为她认为自己有责任爱护你，而且还是因为她想提醒你重视她的要求。你结婚后，一心扑在工作上，而忽视了对她进一步的体贴和关心。特别是当她向你倾诉烦恼日寸，你没有注意倾听，并及时地给予反应。这样，她就会变得烦躁，并不断地试图用语言重复来引起你的注意。所以，问题的关键是，你要有耐心倾听她的诉说，只要你每天拿出十分钟专心地听她说话，并对你商舅到的问题给予及时的反馈。一段时间后，她知道你仍在关心她，重视她的感受，她的唠叨就会减少的。”过了几个骨；这位小伙子兴奋地打电话给我说，他的妻子唠叨少多了，他们夫妻的感情也有了很大的提高。

这个例子告诉我们，用倾听来表示你的赞美，对于双方情感的增进是多么地重要呀！

## 六少批评，多赞美

每位女人都有着自己的优点和缺点，但过多的批评会大大伤害她们的自尊心。一个多批评，而少赞美的男人会被女人认为是刻薄肤浅、心胸狭窄的象征。具有这些特征的男人是最不受女人欢迎的。

当然，你不能毫无原则地放弃批评和滥用赞美。你要做的是尽可能去发现她的优点，鼓励她去发挥自己的特长，即使是在批评时，也不要忘了对她的优点予以肯定。同时，你还应注意语言一定要委婉，不要伤害她的自尊与感情。善意的提醒或稍微严厉的告诫，会使她心存感激，体悟到你的一片良苦用心。

对待你的女性朋友，婉转的批评是需要的，这体现了你对他的关心和责任。但你应更多地注意聆听，进行赞美，因为她希望从你这里获得的是不同于其女友或丈夫的爱，而不是指。责。

如果你已作了丈夫，你就更应对妻子少些批评，

多些赞美。批评会使她把能做好的事搞得一团糟，而赞美则会使她把原本做得不好的事做得很好。会运用这一原则的丈夫一定会成为一个幸福的男人。

假如你是一位领导，也请给你的女性下属多些赞美吧，这会大大调动她们的工作的积极性和主动性，减少消极怠工和抵触。

陈先生是一家公司的经理。他不但善于运用严明的纪律进行经营，还注意使管理充满“人情味”。一次；他的女秘书连续几天把文件打错，并疏漏了某些日程安排。但陈先生并未发火，他对那位秘书说：“我知道你的工作一向出色，我一直是对你很满意的。但近些天你总是出错，我希望你能告诉我原因……。我相信你一定不会让我失望的。”结果，女秘书迅速解决了自已的问题，工作变得更加认真、仔细，效率更高了。

## 七 丈夫怎样赞美妻子

夫妻关系是你人生中最基本、最重要的人际关系。它关系到你生活的幸福、家庭的和谐乃至事业的成功。在处理夫妻关系中，许多聪明的丈夫都懂得赞美之道。妻子需要赞美。因为她最关心的是，丈夫是否像婚前那样全心全意地爱着自己。赞美会使她们需要爱、渴望安全的心理得到满足。当一位妻子知道自己在丈夫的心中占据着重要位置时，她会对生活充满信心，对家庭、对丈夫付出更多的关爱！一句赞美的语言会使她容光焕发，变得聪明可爱。

### 1. 赞美她的美丽。

女人对自己的容貌、打扮特别在意，任何衰老的迹象都会引起她的伤心，任何一次不得体的妆扮都会让她感到羞耻。因而，她们特别在意自己的丈夫对自己容颜、装束的看法。“女为悦己者容”，只有当你时刻注意并对她的外表的变化给予关注、表示欣赏时，她们才会得到鼓励，更精心地美化自己。

丈夫的一句夸赞会给她们带来无穷的自信和活力。

一位女士在演讲训练班上讲到她丈夫时说：“我丈夫最会赞美人，每次看到我穿了一件新衣服，他都赞不绝口，说那件衣服我穿最合适。有时，我觉得他的赞美是违心的，但我也特别爱听，至少它让我感到心情舒畅。因此，对家务活，我总是抢着干，生怕对不住他的夸赞。不然，如果他一天到晚说我这儿不好，那儿不好，我才懒得给他洗衣服做饭呢。”

通过女性之口，我们看到，丈夫的夸赞对于妻子是多么重要，又能产生多么大的鼓励作用。

## 2. 赞美妻子的善解人意。

富有同情心和怜悯心，愿意给人以理解和帮助，是女人最内在的美。它不仅为女人所自豪，更为男人所欣赏。

每个男人都有自己的事业，在奋斗的过程中，必然会有许多的挫折和苦闷，而一位善解人意的妻子则会给他以抚慰，这无疑会使他感到无限的温暖



和振奋。男人们还必须承担对父母及兄妹更多的家庭责任，而这些也离不开妻子的支持，为他分忧。如果你有这样一位善解人意的好妻子一定不要忘记赞美她，通过赞美感激她、欣赏她、鼓励她。

著名作家梁晓声在《婚姻备忘录》一文中，以无限感激的心情叙述了妻子对自己生活上的体贴、对父母的孝顺及对他周济弟妹的支持，字里行间流动着赞美。我想，他们一定是很幸福的。

### 3. 赞美妻子不为人知的优点。

每对夫妻都有自己的秘密，他们在生活上有着非常深入的了解，彼此相知，因此，赞美妻子那些不为人知的优点，无疑会增进彼此的感情，给妻子带来甜蜜的喜悦。

赞美你的妻子，可能是指她的一道拿手好菜，也可能是她高超的缝纫技巧，但无论是什么，你的妻子都会为你的欣赏而感到高兴。

有一次，我去看望一位作家的时候，正碰上他

们家请客。入席后，作家揭开餐桌上的一只红陶盆的盖，向客人介绍说：“这是汆锅鸡。她（他一指妻子）买来在家喂了三天，鸡屎拉了一地，天天归她扫。她情愿，说这是为了招待我的朋友，没有鸡不叫筵席。”接着他又介绍说：“这是油炸多味花生米，也是她的杰作。”他不停地在客人面前夸奖自己的爱妻，很为爱妻的贤惠能干而得意。

从这个故事中，我突然明白了他们的恩爱秘诀和这位作家做丈夫的艺术。时刻注意夸奖自己的妻子，在客人面前公开地进行赞美，正是他处理夫妻关系的高妙之处。

## 第七章

### 家长怎样称赞孩子

#### 一 家长的赞扬对孩子的健康 成长必不可少

每一位家长都希望自己的子女有出息，长大后成为对社会有用的人。但是，纵观整个社会，并非所有的孩子都成长为对社会有益的人。经调查证明，如果能够恰当地运用赞扬这一技巧，家长会帮助孩子达到光辉的顶点，分享其成功的欢欣。

##### 1. 家长的赞扬可以增强子女树立

伟大理想的信心任何一位家长，都希望子女能

树立伟大的理想，但子女的理想是如何形成的？父母的帮助会产生什么样的效用，可能不同的家长会有不同的理解。

在半个多世纪之前，意大利的那不勒斯的一个工厂里，有一个刚刚年满十周岁的童工，他很渴望成为一名歌唱家，可他的第一位老师却当头给他浇了一瓢凉水，他的老师对他说，“你不可能成为歌唱家，你根本没有好的歌喉，你唱歌的声音就像穿过百叶窗的风一样。”但这个孩子的母亲知道了他的宏伟志向之后，并没有像他的老师那样讽刺挖苦他，而是惊喜地把他紧紧地拥进怀里，赞扬他说，她相信他会成功的。在以后的日子里，这位母亲为了省钱付儿子上音乐课的学费，走路连鞋都舍不得穿。后来，正是这位贫穷母亲的赞扬创造了奇迹，改变了这个小男孩的命运。他成了意大利著名的歌唱家。他就是卡鲁索（1873—1921，意大利有名的男高音歌唱家，举世闻名的歌唱演员）。

由此可见，家长的赞扬可以增强孩子的自信心，有利于孩子充满信心地实现他宏伟的目标，并且没

有什么东西能够遏制它。家长的赞扬不仅能使孩子增强树立伟大理想的信心，也会消除孩子在一些人生重大转折之处的紧张，使他们充满自信。

高考或中考，可谓人生的一大转折点。担任中学教师的小薛，曾经向我谈起过，家长在子女参加中考或高考时，都会想尽办法来稳定孩子的情绪，以便他们能考出好的成绩。他每年都陪学生去考场，给他印象最深的是一位头发斑白的父亲，在女儿参加高考进入考场以前，他用力地握住女儿的手，摇了几下说：“我知道，孩子，你在复习中做得很好，平常的考试也相当棒，我的好女儿是充满信心的，你会考得很好的，爸爸相信你。”这一个动作，短短几句话，使那子孩满脸的紧张，一下子变为一脸自信。结果这个女孩子以优异的成绩考入了重点大学。可见，在不同的场合，家长们得体的赞扬，都会使子女充满信心，在人生的海洋上搏击风浪，帮助他们到达胜利的彼岸，除此之外，赞扬还能促使子女不断地取得进步。

## 2. 家长的赞扬可以使子女不断取得进步

笔者认识一名特警，他是训练警犬的，他在训狗的时候，每每发现被训的警犬有了一点进步，他就以不同的方式给予奖励。这使他的训练每次都进行得很成功。在今天许多家长，对教育子女的大道理都懂得很多，然而在实际操作过程中，往往是批评得多，而赞扬得少。如果家长换一种方法，注重赞扬孩子，那效果就会截然不同的。据调查，在社会上取得相当成就的人，在孩提时代是常常受到家长的表扬的。那些离家出走，甚至走入迷途的坏孩子，则是年少时很少得到父母的赞扬，经常受到父母的训斥与责骂的孩子。新生儿在4~5个月时，就能理解父母的情绪，在这时，家长夸他(她)几句，他(她)就会朝你笑，如果你训斥他(她)，他(她)就会哇哇大器向你抗议。从这时起，家长的赞扬，就会成为每一个孩子健康成长的动力。

一位年轻的母亲曾经讲到一件发人深思的事，她说她的小女儿经常淘气，她不得不经常责骂她。

但有一天她表现特别好，没有做一件惹人生气的事，那天晚上，我把她安顿在床上后，正要下楼日寺，突然听到她在低声哭泣，我不禁问她出了什么事，她一边哭一边说：“难道我今天不是很乖的小姑娘吗？”孩子，努力纠正自己的缺点，当她这么做的时候，她是多么渴望得到母亲的赞扬，因为求得赞扬是她唯一的动力啊。可惜这位年轻的母亲不了解女儿的渴望，没有给予充分的肯定和赞扬，才使女儿如此伤心。家长的赞扬，就会使子女不断地取得进步。

我的小侄子在上小学的时候，字写得不好，我哥和我嫂不知训斥了他多少次，都被他当成了耳旁风。那字，歪歪扭扭，简直是一把乱草，难以辨认。有一次，我检查他的作业时，无意中看到他的作业中，有几个字的几笔写得特别好。没想到等我下次去他家的时候，发现他写的字中，只要有我夸过写得好的那几笔，写得都非常认真工整。我先是一愣，然后意识到了其中的原因。就有意识地让我哥和我嫂表扬了他（我这个侄儿，向来以调皮捣蛋著称，挨

训的时候多，受到的表扬屈指可数)，后来我哥和我嫂持续不断地赞扬他写得好的字及笔划，几个月后，我小侄子的字就漂亮多了，比以前大有进步。

一般来说，如果子女的行为得到了父母的认可和赞扬，就会在一定程度上强化这一行为在孩子心目中的印象，遇到相似的境况，孩子就会有重复这一行为的可能性，使孩子比以前做得好。

### 3. 赞扬可以增进家长与子女的交流

家长的表扬还会使双方相互理解，消除代沟所带来的交流阻碍。每一位家长都希望能与子女毫无阻碍地进行交流，可有些时候，由于年龄的差异或其它问题，父母与子女之间不能很好地理解，致使家长的许多教育方法，不能有效地起到其作用。有时家长的说教，却收到相反的效果。有的家长感到很困惑，向子女大发脾气，认为子女是不可理喻的。致使家长与子女之间出现隔膜，家长与子女之间的相互理解更加困难。若是巧妙地运用赞扬，就会打



开家长与子女交流的窗口，如果你耐心而持久地运用它，你会发现，其实家长与子女之间的距离很近，代沟在你这儿，已经有一座桥梁连结两岸。

小陈夫妇就每每用赞扬来开启与女儿晶晶谈心的闸门，晶晶的性格有点内向，很少谈到在外面受到的委屈或取得的成绩。小陈夫妇很想与女儿好好地交流，以便更好地对她施加影响。他们就经常借赞扬之机，“套”女儿的话。“宝贝女儿真乖，你今天×××事做得很好，我们很乐意与你分享一下你心中的快乐与委屈，如果你那样做，我们都会感到很高兴的，我们相信你是位好姑娘”这些话语有利于开启女儿紧闭的嘴巴，他们还给她提一些建议。于是他们一家三口之间保持着很好的关系。晶晶不论在学习上还是家务上，都做得非常令人满意，小陈总是很得意地说，这是他夫妇能够很好地运用赞扬这一技巧的结果。

其实，家长对孩子的赞扬是多种多样的，可以在正式场合，家庭会议，在外人面前表扬等，有的时候，家长的一个眼神，一个手势，几句话，都足

以表达对子女的赞扬。例如，刚刚学会走路的孩子，其父母经常在他(她)面前几步远的地方，张开双臂等着他(她)扑入怀抱，孩子受到鼓励，蹒跚前行，及至父母的身旁时，父母通常紧紧地拥他(她)入怀，并亲切地吻吻他(她)。这些都是对孩子的赞扬。有了父母的表扬，孩子就会努力地学习走，并意识到独立地行走，是件好事，会受到父母赞扬的。

作为孩子来说，他们都希望自己的雷行能够得到家长的赞扬，在日常事务中他们会很大的精力去做，以赢得家长的赞扬。家长若能认识到这一点。他们与子女的交流就容易多了。

“爸爸，你知道吗？我还有 21 天就能拿到驾驶许可证了，我简直等不了。”倩倩很高兴，天真地笑着。陶峰在与倩倩分享这一快乐时，不禁想起当初教大女儿娜娜驾驶的情景来。那时候他坐在娜娜身边，注意指出娜娜驾驶的失误，批评个不停，他很紧张，女儿也很紧张，结果失误更多，两人都更紧张。娜娜学得很慢，也缺乏一个驾驶员应有的信心，在拿到驾照后的一年内出了两次事故。陶峰意识到，

肯定是自己的教学方法有问题。

陶峰想到一定会有更好的方法来做这件事。他决心在有时间时思考一下。两周以后，当他驾驶车回家时，他开始考虑一种更好的方法。他准备在他的小女儿倩倩学习驾驶时多用赞扬这一办法。

当那重要的一天到来时，倩倩挥动着盼望已久的许可证。“噢！爸爸！爸爸！”她边喊边急切地坐到驾驶座上。陶峰提醒自己不要忘记作出的决定——多进行赞扬。因此他不再静静地坐在那儿想办法批评倩倩，而是努力地去发现倩倩在驾驶中做得比较好的操作。“倩倩，我喜欢你这样平稳地发动引擎，……你在将车倒出停车场前，先看一下反光镜，做得真不错……我注意到你进入高速公路时先把车完全停下来……倩倩，我很高兴你现在的驾驶速度以及你和我们前面的那辆车保持的距离。”

倩倩看起来很高兴，同时她也学习了保证安全驾驶的做法。她看起来比姐姐娜娜更能接受有关驾驶的建议，在教的过程中，陶峰很愉快。他觉得这种体验对他们的关系是有积极意义的，倩倩成了一

名轻松机警和有信心的驾驶员，父女俩可以经常在一起谈心，相互交流驾车的经验以及心得，陶峰感到非常开心，他这一次运用赞扬这一技巧，既使女儿成为了一名优秀的驾驶员，他们之间又保持了良好的关系。

由此可见，家长能够灵活地运用赞扬，就会使孩子健康地成长，但如果赞扬运用得不当，也会使孩子走入歧途，从而毁掉孩子的一生。

在我们国家里，有这么一个古老的传说，大概我们小时候都听父母讲过。有个小孩子，刚刚学会走路的时候，父母带着他到邻居家玩，他悄悄地拿走了邻居的玩具，他的父母没有责怪他，而是夸奖他，夸赞他懂事，会过日子。随着他一天天的长大，每次他从别人家“拿”回东西，都受到母亲的赞扬。他就开始在村里偷鸡摸狗，再大了，他就去偷别人的牛，那时偷别人的牛是要判处极刑的。有一次作案时，他被抓住了。在押赴刑场正法的时候，他要求再见他母亲一面，在他和他母亲相拥泣别的时候，他咬下了他母亲肩头的一块肉，说是他母亲害了他。

在这个传说里，家长的赞扬使子女走入迷途，葬送了子女的大好前程。它告诫我们，在赞扬孩子时，**要赞扬子女身上的闪光点，而不能赞扬其缺点，否则害人害己。**

在这儿，我们有两类例子，一种是家长的赞扬使孩子功成名就；另一种是家长的赞扬却使孩子走入了死亡的深渊。家长应该赞扬孩子身上的闪光点，才能使孩子在人生路上健康地成长。那么该采用何种方法对孩子加以赞扬呢？

## 二 赞扬孩子的哪些方面

### 1. 要赞扬孩子的进步

良好的行为习惯是由许多细小的行为和环节组成的，要求孩子一下子养成是不可能的，这就要求家长注意表扬孩子的每一次小的进步，帮他树立信心。张佳的母亲就很懂得这一点，她运用这一技巧，

成功地纠正了张佳的许多坏毛病。张佳一家住在五楼，他每次放学回家总是把自行车往道边一放，就上楼了，可就是不把车子停在近在咫尺的车库里，他爸爸提醒过他好多次，就是改不了。昨天下午，张佳发现天要下雨，就把车停在车库里了。他母亲发现了这一点，当晚当着张佳的面对他父亲说：“你注意到了没有，今天下午佳佳把他的自行车放在车库里了，他从前总把车子停在外面，直到我们提醒才放回去，他现在变得懂事了，你不这样认为吗？”自然，张佳的父亲也很高兴，用手拍了拍张佳的肩膀说：“你长大了。”以后，张佳再也没有把自行车放在外面过。

在这个事例中，张佳的母亲巧妙地抓住了儿子行为中的闪光点，并加以认可与表扬，使之能在张佳的心灵中得到强化。而张佳的父亲从每一个小孩子都希望早日长大、被别人当作大人看待的心理出发，婉转地表达了他的赞许，达到了赞扬的目的。

当然，进步包括小的进步和大的进步，在 E1 常生活中，家长大多能注意孩子的大的进步，而对

于小的进步则经常忽略，这是不正确的，在孩子的成长过程中，不论迈出一大步，还是一小步，都是应该予以赞扬的，特别是日常生活中孩子的每一个细小进步。若能及时得到家长的认同和赞扬，则有利于孩子好习惯的养成。

## 2. 要赞扬孩子的意志和勇气

意志和勇气，是每一位优秀的人所拥有的优点，每一位家长都希望自己的孩子拥有它。有位哲人说过，只要你拥有了意志和勇气，那么你将无敌于天下。我们姑且不论他是否夸大了意志和勇气的作用，但完全可以说明，意志和勇气对于一个人走向成功是非常重要的。对于孩子的意志和勇气的培养，家长的赞扬是必不可少的。

明代地理学家徐霞客，年少的时候，立志游历祖国的名山大川，他的母亲知道了儿子的志向后，十分高兴，赞扬儿子的勇气时说：“志在四方，男子事业……岂令儿以幡中雉、辕下驹坐困？”意思是说，

好男儿应该志在四方，不能困在狭小的天地，像关在篱笆里的鸡雏，套在车辕上的马驹。得到母亲的赞扬，徐霞客信心倍增。在他 22 岁第一次出游时，他母亲亲手缝制了“远游冠”，以壮其行。在徐霞客的游历中，每当倦了、气馁了时，一看到母亲缝制的“远游冠”，就勇气大增。徐霞客远游归家后，“为言各方风土之异，灵怪窟宅之渺，崖壑梯磴之所见闻，有令人舌挢汗骇者，母意反大愜。”徐母高度赞扬了儿子顽强的意志，并且春秋已高的她，让儿子陪着自己到荆溪、勾曲游历一番。一路上，她总是走在前头，以自己的行动来激励儿子。徐母的行动对徐霞客无疑是莫大的思想砥砺。正是在母亲的激励下，徐霞客“欲尽绘天下名山胜水为通志”，一生中出游考察无数次，足迹遍及大半个中国。

这种大勇是每个做家长的渴望孩子所拥有的，殊不知这大勇也是由日常中的点点“小勇”所累积的。比方说，刚上幼儿园的儿子，满身尘土，身上带着伤痕，雄纠纠地走回家中，自豪地向你说：“妈妈，楼上的小虎欺负邻居的妞妞，我冲上去帮妞妞，



我们一起把小虎赶跑了。”这时你该怎么办呢？先给儿子拍打尘土，还是先给儿子清洗创口？其实，这时候儿子最需要你的赞扬，最渴望得到你精神上的嘉许。在这时，你就要好好地夸赞他一番，夸赞他的勇敢，明明知道小虎个大，还是去帮妞妞等等。你的一番夸奖，会强化儿子心中的正义感，会使他日后成为一名勇于同坏人坏事作斗争的人。

### 3. 要赞扬孩子的孝顺

子女孝顺父母，一直是我们中华民族的美德。在我国历史上关于子女孝顺父母的事例可谓举不胜举。著名的传说有“王祥卧鱼”等等。小孩子这一美德的养成，也与家长关系密切。

在子女还小的时候，家长就给孩子讲一些孝敬父母的故事，并对故事中孝敬父母的孩子予以赞扬。孝敬父母，这一观念就在孩子的脑海里生了根。孝敬父母可以得到那么多人的赞扬，他也是希望听到别人的赞扬的。等孩子长大了，这一观念就会化为

行动，家长要加以赞扬，来强化它。有一天，妈妈病了，女儿放学早，等你下班回家一看，女儿在厨房里忙得不亦乐乎。厨房里也乱七八糟的，像刚被洗劫过似的。女儿走上前来，压低了声音告诉你：“爸爸，妈妈睡了，她身体不舒服，今天我来做饭。”你看看只有六岁的小女儿那稚气的脸，天真的眼睛，一团糟的厨房，你会怎么做呢？这时你要好好地夸奖女儿，夸她孝顺。她就会对孝顺父母的印象更深。当然，同时，你还要帮助女儿收拾好厨房，一起做饭给妈妈吃，这样会使孩子更加懂事。当然孩子的孝顺也会从很小的事上表现出来。

当孩子从幼儿园里回家，手里紧紧攥着一块糖果告诉你，那是他游戏做得好，老师给予的奖励，他要带回家给妈妈吃。这时每一位母亲都会拥孩子入怀，情不自禁地说出“乖孩子，你真孝顺”。孩子的孝顺，也正是在这一点一滴的小事中得到强化的，并逐渐形成习惯，成为孩子品格的一部分。

#### 4. 赞扬孩子讲卫生、爱劳动等的好习惯

人人都渴望能有好习惯，但并非人人都能够拥有。好习惯是从日常生活中培养出来的，也是孩子们日常言行中闪光点的固化和高扬。这一固化和高扬的手段就是赞扬。

“请问先生，什么叫‘怪哉’？”鲁迅幼时向私塾老师请教，却受到冷遇：“不知道！”那不耐烦的腔调，使鲁迅一生记忆犹新。他做了父亲，对儿子海婴的提问总是赞不绝口，并经常在朋友们面前赞扬儿子海婴好问的习惯。这使海婴很高兴，此后他问的更勤了。孩子的问题无奇不有，有幼稚的，有荒唐的、有肤浅的，也有深奥的。海婴问时，鲁迅总是含笑倾听，耐心回答。海婴好问的习惯，开阔了他的视野，满足了他的好奇心，增长了知识。

一般来说，孩子的行为具有模仿性，他看到大人洗衣服也去洗，大人劳动，他也去干。如果此时家长予以适当的赞扬，往往会收到事半功倍的效果，比平时教育的有效率要高。陈先生的儿子陈涛单独住一间小房子，里面总是乱七八糟的。一天，家里

大扫除，八岁的涛涛一见大人在收拾房子，就回到自己的房间里整理了一番，并兴奋地拉着他爸爸去参观。收拾确实是收拾了，只不过更乱了。鞋子与玩具放在一起，书塞到了床底下。陈先生没有责备孩子，先是夸赞了他讲卫生，爱劳动，然后帮助儿子整理了房间，并告诉儿子：“优秀的人的房间永远是整洁的，我相信涛涛会是一名优秀的人。”此后，涛涛的房间一直非常整洁，再也没有乱过。在这儿，陈先生巧妙地抓住了儿子动手的这一时机，表扬了孩子，使涛涛形成了好的习惯。

### 三 赞扬孩子要注重“小人小事”

在日常生活中，家长们若能利用身旁的点滴小事，用来恰当地赞扬孩子，促使孩子们奋发向上，那么，每个家庭都能成为龙的摇篮。

#### 1. 以小事激发孩子的创造欲

上海少年徐琛的弟弟是个顽童，一次他把一枚铁钉伸入带电的插座孔中，只听他喊了一声：“哎哟”，就跌倒在地。晚上爸爸回家时，徐琛就把这件事告诉了爸爸，并向爸爸提出怎样才能使插座安全。她爸爸是懂得教育子女的艺术的。他首先赞扬了女儿善于提出问题，然后说：“现市场上卖的这种电插座的确有缺点，如果不小心，很容易触电。琛琛，你能不能想法搞一点这方面的发明创造呢？”徐琛的爸爸知道女儿挺喜欢动手的。在爸爸的表扬与鼓励下，琛琛的创造欲被“挑”了起来，她经过反复试验，采用连杆原理，发明了“防触电插座”，这在国际上也算一项小小的新技术。后来，这孩子荣获了“第三届世界青少年创造发明展览会”最佳创作奖，这也是我国首次获得这项少年小发明的国际奖。

在一般情况下，家长会对姐姐进行训斥，斥责她没有照看好弟弟，使弟弟出了危险。反过来，家长也会责怪弟弟的顽皮。而徐琛的爸爸却没这样做，他根据女儿平常好问、好动脑筋的情况，表扬了她，

又在表扬中提出了高的期望，激发了小徐琛的创造欲。无独有偶，著名的莱特兄弟发明飞机，也是以父亲的赞扬为动力的。

莱特兄弟是一对富于奇想的孩子，当他们还不到 10 岁时，一次，两个人正在一棵大树下玩，抬头一看，透过密密麻麻的树叶，一轮皓月正挂在树梢上，两个孩子一下子高兴了，就爬上树去摘月亮，结果，非但没摘到，反而跌伤了腿，撕破了衣裳。父亲知道后，对孩子爬上树去摘月亮的奇想非但没有批评，而是给予了赞扬：“你们想爬上树梢摘月亮的想法是新奇有趣的，是伟大的。可是你们想过没有，月亮很高，在树梢上怎么摘得到月亮呢？我希望你们将来制作一种有神翼的大鸟，骑着它到天上去摘月亮。”小哥俩听了父亲的赞扬与鼓励，可来劲了。此后，他们不断地设计凌空搏击的“神鸟”，而父亲长期当着他们的助手。最后，众所周知，他们成功地发明了世界上的第一架飞机。

在这两个例子中，徐琛的爸爸和莱特兄弟的父亲都巧妙地运用了赞扬，激发了孩子的创造欲，使

他们能够沿着家长赞同的道路走下去，都成功地实现了理想。事实上，家长的赞扬，不仅能够帮助孩子们实现理想，而且能够使他们树立崇高的理想。

## 2. 对小事的赞扬，有助于孩子树立崇高远大的理想

理想，是每一艘人生航船的港湾，是每一个人终生奋斗的目标。理想的树立，其契机是多种多样的，家长对子女优点的赞扬，使子女能够认识到自己的长处，有利于孩子理想的确立。

我国著名妇科专家林巧稚大夫，少女时代绣得一手好花，她爸爸见了，夸她：“这孩子手巧，将来适合当外科大夫。”这种话看来是随意而言，在语调上也是随和的。可是这句赞扬的话，一下子捶在了少女时代巧稚的心坎上。用她自己的话说、她是听了父亲这句赞语后才立下终身从医之志的。

当今有些家长，为了使子女成为“x×”家，强制着孩子上这个班、上那个班，并且进行强化训练，

使很多孩子产生了逆反心理。其实，作为孩子的理想的树立，是一个自然的过程，不是人为地强制的结果。有时家长说教的多了，只会引起子女的不快。有时，也许是一句无意识的赞扬的话，也如林巧稚的父亲一样，会奠定孩子理想的基石。

诺贝尔奖获得者纪尧姆幼时是个富于幻想的人，而他的母亲又是一个积极地赞扬儿子幻想的人。在1872年的一天，母亲带着11岁的纪尧姆到国际度量衡局去参观，讲解员在讲述了米尺和千克重原器如何精确、如何稳定之后，满以为游人一定会为之惊叹不已，说上几句赞美的话。然而，纪尧姆却严肃地提出问题：“请问，在任何情况下，这公尺总是这么长吗？千百年来这标准米尺连一丝一毫都没有变化吗？”讲解员猝不及防，被这貌不惊人的孩子问得很狼狈，脸上也显得很尴尬，那神态的潜台词似乎在说：制造千百年来一丝一毫都不变化的米尺，这正是国际度量衡局长期未解决的一大难题呀！纪尧姆见讲解员不作答，似乎已经理解了那无声的“语言”，他用一种带幻想色彩的语调说：“我将来一定



要发明一种千年不变的标准米尺。”回到家中，纪尧姆仍在念叨这句话。母亲是理解孩子的心的，她从孩子童真的语言中透视到了伟大理想翅膀美丽的闪光。她抓住孩子的肩膀说：“孩子，你真是这样想吗？”

“真的，妈妈。”孩子一点也不含糊。母亲便赞扬他

“孩子，这是一个伟大的理想。努力吧，我相信你制千年不变的米尺的愿望是能实现的。”母亲的赞扬，使纪尧姆信心百倍，从此，他以此为终生奋斗目标，最终幻想变成了现实。纪尧姆成功了，他制成了一种在一 50。C——100。C 之间几乎不起任何变化的“不胀钢”，为制造名副其实的标准原器带来了福音。

#### 四 要把赞扬孩子的道理讲明白

父母教育孩子，都希望孩子能够懂一定的道理。很多长辈在赞扬孩子的时候，都说一句“这孩子懂事多了”。如何让孩子懂更多的道理，这也是每位家长的厚望。这就要求家长在赞扬孩子的时候，把道

理讲清楚，否则孩子只是糊里糊涂地受到了赞扬，或因一件事受到了赞扬，而不能使之得到高扬而推及其它。

据说，有一年高尔基在意大利疗养，十岁的儿子跟着妈妈来看他，儿子在父亲的窗前种了许多花。后来，花都开了，高尔基面对着怒放的鲜花，心里高兴极了，他给儿子写信，在信中讲道：“你走了，可你种的花留下了，我望着它们，心里想，我的好儿子在岛上留下了一样美好的东西——鲜花。要是你不管在什么时候、什么地方，留给人们的都是美好的东西，还有对你的非常美好的记忆，那你的生活是多么愉快呀！那时候，你会感到所有的人需要你。要知道，给予总比索取愉快。”

在这儿，高尔基赞扬孩子时，同时向他说明了一个道理：“给予总比索取愉快”，并点出，之所以赞扬他，是因为他在岛上留下了一样美好的东西。在今天许多家长教育孩子的时候，并不能把道理说清楚，未能使表扬上升，使之在子女的记忆中固化。有的家长在赞美孩子时，只知道说“孩子乖”或者

“好孩子”等赞语，事实上对孩子的赞扬只有这些还是不够的。如果一天早饭后，一向懒惰的儿子，突然把自己的小房间收拾得整整齐齐，一问之下，原来儿子在幼儿园的小朋友来玩。那么，在这个时候如何表扬儿子呢？应首先表扬儿子今天他做的事，收拾得整齐，会给人以好印象，希望儿子不论走到哪儿都要给人以好印象，经过一番说理，儿子肯定比你单纯表扬一句“好孩子”要懂得多，他也更明白事理，在以后的日子里，不用你提醒，就会乖乖地把房间收拾好的。

在赞扬孩子时，家长要把道理讲明白。当然，道理有大有小，在实际运用中，不能生拉硬套。适合用什么样的道理就用什么。有一天晚上，你坐在写字台旁，专心的计划以后的工作，同时你一边想着用各种方法应付爱闹的儿子别打扰你，出乎你的意料，儿子见你在工作，一直安安静静地待到你做完工作。这时，父亲对儿子说：“孩子，我在工作时，你一直安安静静地呆在一边，谢谢你。你很能替别人着想。你真乖。现在我已把工作做完了，这会儿

有空了，让我们玩一会怎么样？”儿子欢呼雀跃，又与你闹在一起。事后一问，原来儿子的老师曾教育他，在别人工作或学习时，打扰别人是不礼貌的。儿子把它记在了心里，在你这里派上了用场。在这里，家长的表扬，未单纯从儿子很乖出发，而是赞扬儿子“你很能替别人着想”，使儿子明白了“替别人着想”是应受到赞扬的美德。这又比儿子从老师那儿学到的要有礼貌又深化了一层。在赞扬中，儿子明白了这一美德，以后，他就不会再在你工作的时候大吵大闹了。由此可见，利用赞扬这一技巧来教育孩子，不仅要做到“动之以情”，还要做到“晓之以理”，使他明白做人、处世的道理。

## 五 要有比较地赞扬孩子

在我们谈到某一件东西好与不好的时候，都是有一定的参照物的。同样，家长对子女的赞扬，也要有一定的比较，这样才能更好地使子女认识到他

的长处，并更好地发扬之。还会使子女更加有兴趣、有信心地去做你所赞扬的事情。当然，做比较有着不同的方法。

## 1. 纵向比较法

家长在运用纵向比较法时，可将孩子以往的行为，同当前的行为相比较，指出其进步，并加以赞扬，这样会使孩子意识到自己的成绩，并在家长的赞扬和支持下，得以保持或提高。

小陈的儿子八岁了，不知从什么时候起，小陈发现儿子经常把大拇指放在嘴里吮吸，把指头吮得白兮兮的，让人看了挺不舒服。小陈夫妇多次劝说，说指头挺脏的，放在嘴里吮吸，会生病的。并加以严厉地训斥，然而儿子屡教不改。这天，小陈的父母来玩，儿子跑里跑外，觉得挺新鲜，小陈发现一整天没有吮他的拇指。等父母走了后，小陈及时地表扬了儿子：“凯凯，你今天一整天没有吮吸你的大拇指。我很为你感到骄傲，咱们来看看你能否坚持

下去?我相信凯凯是很有毅力的,改掉这一个小小的坏毛病不在话下。”

在这儿,小陈就用了纵向比较法,将儿子现在的表现同以前的表现相比较,得出儿子今天的进步,这样,就会更清楚地了解子女的进步,加以及时表扬,会有利于子女的健康成长。

在学习中,家长一般都希望子女考得好些、再好些。有时虽然孩子这一次考的名次比上一次强,但没有达到家长的要求,也得不到父母的表扬。一个孩子说:“我在学校里考两个第一时,妈妈问我为啥不得到三个?我考 90 分时,妈妈问我为啥上次考 80 分?我总也得不到妈妈的赞扬。”在这儿,这位妈妈就陷入了教育子女的误区。不能运用纵向比较法来赞扬孩子。如果她把孩子的成绩加以纵向比较,认识到孩子的进步,并加以赞扬,孩子参在下次做得更好,并且使“成就需求”心理得到满足。否则。长期下去,孩子不但会丧失学习、考试的积极动机和兴趣,还会长期处于压抑状态,产生焦虑和负罪感等心理障碍,使孩子不能健康地成长。

在孩子的成长过程中，除了纵向比较法以外，还须运用横向比较法来赞扬孩子，使之坚定前进的信心。

## 2. 横向比较法

运用横向比较法，即家长在赞扬孩子时，可以把他人与子女进行比较，然后点出子女优于他人的地方，使子女的“成就需求”心理得到满足，感到自己有比别人优秀之处，提高学习或做事的兴趣。

王凯的女儿学习成绩很一般，每次她的家庭作业做完之后，身为中学教师的王凯都要检查一遍。有一次，王凯发现女儿有一道题做得很好，其解法连他也没想到。身为教师的他是很懂得如何赞扬的。他对女儿说：“文文，这道题你做得很好，这种解法很简便、新颖，连我都没有想到，这道题你做得很有独创性，非常好。”在这里王凯以自己为参照物，突出了女儿解题方法的独创。自然，文文受到赞扬后，每次做作业，都不单单囿于老师的讲法，总是

力求更简洁、更快，文文的成绩有了提高。一般说来，家长认为子女的成绩不好，是由于没有按老师说的去做，没有认真听讲的缘故。对孩子有不同于教科书上的做题方法加以否定。在上边这个例子中，陈凯肯定并表扬了孩子，文文认识到自己竟然能在这一方面做得比中学教师的爸爸强，其心中的感觉，是不言而喻的。陈凯的横向比较的赞扬，自然增强了女儿学习的信心，使她在以后的学习里更加用功。

在有比较地赞扬孩子时，一方面通过比较，点出子女的进步；另一方面，家长也要根据子女的实际情况，适度地提出对子女的要求。这样才会使孩子更好地前进。家长赞扬子女，并不是为了赞扬而赞扬，而应该是力求通过赞扬，使子女比以前做得更好。从心理学上讲，有比较地赞扬子女，可以使孩子具有自信，其“成就需要”心理得到满足。

## 六 赞扬孩子要耐心持久



孩子们总是渴望得到家长的赞扬。一个孩子如果在童年及少年时代缺少家长的赞扬，那就可能影响其个性的发展，比如会成为一个缺乏自信的人，成为一个怯懦的人，或者成为怪僻的人，嫉妒或仇视他人的人。运用赞扬这一技巧时，还应注意。由于少年儿童的心理的不稳定性，为了达到改掉子女的坏毛病或者促其成功，家长在赞扬子女的时候，还要耐心持久。

### 1. 耐心持久的赞扬，会培养孩子的兴趣

由于少年的感性认识很强，在理性认识上认识不足，家长对子女的赞扬要持续耐久，才能培养子女的兴趣。

笔者认识一位朋友，他叫袁武，他的儿子画画颇有才气。有一次我问到他儿子亮亮是如何喜欢上画画的。他笑了笑说，其中也无什么诀窍，只是他持续不断的赞扬。在亮亮三岁时，他偶然看到儿子拿了支笔在地上、墙上乱涂乱画，他想，孩子要有

种爱好，长大了即使不以此为职业，但作为一种业余爱好也是挺不错的。他灵机一动说：“宝贝，你画的真好，咱们比赛画鸡蛋，看谁画得好？”亮亮听了很高兴。在比赛时，他让儿子先画，其实儿子画得实在糟糕，一点儿也不像个鸡蛋，他为了鼓励儿子，就故意画得比儿子还糟，然后说：“哎呀，爸爸不如你，看你画的多好！我的宝贝儿子真能干！”从此，在我的表扬下，他天天画，兴趣始终很浓，一直到今天，画得小有成就。

在这个例子中，袁武的儿子之所以画画好，是由于袁武的耐心持久的赞扬，培养了儿子的兴趣，使儿子感到，自己确实画得好，并且画下去，还会得到爸爸的赞扬。一般来说，爸爸在儿子的眼里，是伟大的，受崇拜的，竟然比爸爸做的好，亮亮怎能不充满兴致呢。

## 2. 耐心持久地赞扬，有助于孩子改正缺点

孩子的缺点，大都不是一朝一夕形成的，特别

是一些坏习惯，要改掉它，就需要持久耐心。对于运用赞扬这一手段，改正孩子的坏习惯，则更需要持之以恒。

卢梭在《爱弥儿》中写道：“儿童真正的保姆是母亲，真正的教师是父亲。儿童受那虽无学问却很明达的父亲的教育，比受世界上最精明的教育家的教育，还要好些。因为热心可以补偿知识的缺乏，知识不能补偿热心的缺乏。”每一位家长的知识椰是有限的，但其热情的赞扬却是无限的。只要每一位家长能够恰当而又持之以恒地赞扬子女，其子女所受的教育，也应是很好的。

李涛的儿子今年 8 岁，暑假里去姥姥家住了一段时间，回来后，李涛发现儿子只要手闲着，就不停地摸鼻子，整天鼻子尖红红的。李涛夫妇紧盯着儿子，只要他一用手摸，就提醒，可就是不奏效。为此李涛夫妇伤透了脑筋，整天为儿子雷雷改不掉这坏毛病而苦恼。一天，雷雷的舅舅卢峰来玩，李涛夫妇向卢峰谈起雷雷的坏毛病，身为心理学教授的卢峰如此这般地说了个法子。李涛夫妇心存疑虑，

不过还是答应试试看。到了晚上，送走了卢峰，一家三口呆在客厅里。这一天，由于卢峰的来访，雷雷的手几乎没闲着，也就是说，今天他的鼻子尖没有发红。李涛告诉儿子：“雷雷，我向来说过，我的宝贝儿子雷雷是个知错能改的好孩子，这不，今天你一下也没有摸鼻尖，是吗？”雷雷红着脸，小声地应了声：“是。”雷雷的妈妈用手拍了拍儿子的肩头：“雷雷懂事多了。”雷雷果真一连三天没有用手摸鼻子尖。第四天上，雷雷的坏毛病又犯了。一边写作业，另一只手在脸上。妈妈看见了，一脸怒气，厉声叫道：“雷雷！”，雷雷一惊，手放了下来。妈妈还要说，李涛给截住了：“雷雷是知错就改的好孩子，我相信他！他现在比以前懂事多了，前四天，他的手几乎没摸过鼻子一下！”就这样，过了一周又重演了一次，一次比一次间隔时间长，两个月以后，李涛夫妇，再也看不到雷雷那红红的鼻子尖了。

在这个例子里，李涛夫妇对儿子那无意识的动作感到束手无策。雷雷的舅舅一点播，李涛以赞扬唤起了儿子的自尊心，逐渐地李涛的儿子雷雷改正

了这一坏毛病，也正是由于其赞扬的耐久性，雷雷这一毛病才得到根除。有的家长就缺乏这个耐心，提醒第一次、第二次还可以，次数多了，就会出言挖苦，什么“今辈子你是改不了啦！”“你这个屡教不改的家伙！”这样只会打击儿子的上进心，伤了儿子的自尊心，不仅家长的说教无效，孩子还有可能产生逆反心理，会较原先更甚，这样只会导致家长与孩子的冲突升级，从而把事情搞糟。我想，那么平常见了孩子的坏毛病就想开口训斥的家长，不妨向李涛夫妇学一学，运用恰当的赞扬，去改正孩子的缺点，领会一下耐心持久赞扬的魅力所在。

### 3. 家长耐心持久的赞扬，是孩子走向成功的铺路石

有人说过，每一位成功的男人背后都有一个女人。事实上，对于孩子来说，孩子的每一步前进，无不凝聚了父母的心血，家长的赞扬，是子女人生路上的推进剂，也是其走向成功的铺路石。

北京市立新小学六年级有位满族小姑娘黄欢，她曾多次获“三好学生”、“优秀队员”、“文明礼貌的好孩子”等光荣称号。她在北京市二届“金帆奖”颁奖仪式上，捧走了“金帆奖”，这个其貌不扬的小姑娘，自1985年以来，她的画多次在国际儿童绘画比赛中获奖，作品分别在11个国家展出。不知内情的人，见黄欢多次在国际比赛中获奖，不知是如何艰苦练画的。其实不然。因为受母亲的熏陶，黄欢从三岁起就开始涂鸦，在岁时开始练速写。黄欢的妈妈杨景芝是师范学院美术系副教授，她从不强迫孩子枯燥无味地重复简单的图形，也从不指责孩子画得如何不成比例，而是创造环境，诱发兴趣，不断地赞扬小黄欢做得好的地方。为了培养孩子的能力，绘画只是开发智力的一部分。黄欢的爸爸黄望南在中央电视台研究室工作。他教给黄欢如何观察生活，还经常和黄欢一起听音乐，并且让黄欢谈其感受，赞扬其感受比较深的部分。小黄欢还喜欢舞蹈，喜欢吉它，黄欢的父母都给予支持，并且及时地赞扬他在各方面的每一点进步。于是黄欢在父母

的支持、鼓励和赞扬下，飞速成长，不断取得进步。

孩子不论对什么感兴趣，特别是有益的活动，家长要积极地引导，运用赞扬，不断地激发孩子的成就感，使之经常产生新的兴趣，并持续提高。如果孩子已经立下了伟大的目标，家长要运用赞扬，赞扬孩子的一点一滴的进步，赞扬孩子坚强的意志等等。当然，家长教育子女并非只有赞扬这一种手段。但是，不论采取何种手段、哪几种手段的组合，表扬是不可缺少的，否则，就是让孩子觉得没有成就感，就会影响孩子的上进心，不能使他在人生路上更好地前进。

## 七 孩子遇到挫折时，多一点

### 称赞少一点批评

挫折，是每个人在其前进的路上必然要遇到的。对于小孩子来说，其心理发育不够成熟。在挫折面前，不能很好地处理。这时候就需要家长加以帮助。

再加上孩子的情绪的不稳定性，若是一味的批评，只会扼杀他们的进取心，鼓励他们成为庸庸碌碌的人。聪明的家长则不然，他会用各种方法，用赞扬去调动孩子的积极性，然后呢，使孩子的兴趣有所转移，引导他总结经验，鼓起再一次做得更好的信心。当然，人生是由无数个大大小小的挫折组成的，家长要针对孩子所面临挫折的异同，设计不同的方案，使孩子超越挫折。

江平的孩子上小学四年级了，数学学得不好。每次看到孩子对着一道简单的数学题，百思不得其解时，江平就忍不住走上前去，瞪起双眼，非常生气地指点一下，并口里说着：“你怎么这么笨呀，上四年级了，连这么简单的数学题都不会做，好好记着，是这样解的。”可是儿子下次遇到同一类型的题仍旧不会做，江平又是训斥一番。可长此以往，儿子的数学成绩却越来越低，丝毫没有一点上升的苗头。望着儿子的这门成绩，江平感到很困惑，也很苦恼。这样下去，怎么指望孩子考大学呢？无奈之余，他拨通了一位少儿专家的电话，这位专家详细地询



问了他的教育，特别是日常教育，然后给他提了几条建议。以后，江平的态度变了，参考儿子以前的水平，每当儿子出现进步或者解题速度加快时，江平都予以表扬，儿子的成绩很快地就取得了明显的进步。

诚然，在这个例子中，儿子也是不希望自己受到挫折的。面对挫折，他束手无策，作为父亲的江平，却不能理解孩子的心情。不能及时赞扬孩子的每一个细小的进步，使儿子充满自信，在江平咨询了专家之后，他的赞扬使儿子的自尊和被人接受的需要得到了满足，同时也找回了昨天的自信，故学习成绩持续上升。

爱默生曾经说过，一个人的成功，由许多失败构成，因为他每天都进行尝试和冒险。他摔倒的次数越多，前进的步伐就越快……。“我听说在马术方面，不曾从马背上摔下过的人，不是好骑手；而且，他永远成不了好骑手，除非等到他从马背上摔下来之后，那以后，他再也不会害怕从马背上摔下来而提心吊胆，而不论奔向哪里，他都可以自由地驰骋。”

挫折并不可怕，可怕的是不能正确的对待它，这也是每位家长应该让孩子明了的。之所以有挫折，是因为有了新的尝试与冒险，每一次挫折，标志着离成功又近了一步，这些都是值得赞扬的。

以上我们谈到了表扬孩子的一系列方法，其实赞扬孩子也需要注意以下几点：

**第一，赞扬孩子要具体，有根据。**家长应特别强调孩子令人满意的具体行为，是值得表扬的事情，越是这样，孩子会对哪些是好的行为就越清楚，印象就更深刻。

**第二，赞扬要及时。**及时的表扬能起很大的作用。只要孩子有了好的表现，家长就应立即赞扬，不要拖延。否则，时过境迁，孩子对这个赞扬不会留下什么印象，更不能强化行为。

**第三，赞扬要运用适当的方式。**只有适合孩子的赞扬方式才能收到好的效果。在赞扬孩子时要做到大小有别，小孩子喜欢爸爸妈妈的拥抱、亲吻、抚慰或说一些亲切的话语。而对大孩子，这一套就行不通。这时你采用眨眼睛、竖大拇指、拍拍孩子

的肩膀等方式，可能会收到意想不到的效果。赞扬孩子也要物质奖励和精神奖励相结合，孩子表现好，可送他一个小礼物，给他一个惊喜。当然这种物质奖励也不可滥用。

世界上没有两片相同的叶子，孩子的性格也多种多样，对于运用赞扬来促使孩子进步的方式，也不尽相同。各位家长应该根据自己孩子的个性，更加恰当地运用赞扬，使孩子能够健康地成长。

## 第八章

### 怎样赞美陌生人

随着现代社会竞争性和开放性的不断加剧，人们在日常生活和社会活动中，社交半径愈来愈长，人与人之间的交往变得越来越重要。在逐渐扩大的交际圈中，人们会接触到愈来愈多的陌生人，如何在与陌生人的交往中缩短双方的距离，达到预期目的，这就需要掌握应该怎样赞美陌生人。

#### 一 纵是萍水相逢，赞美之辞 亦不可错过

在生活中，会有许多人因不同的目的走到一起，

然后又各奔前程。在这短短的聚散中，也要把握运用赞美的机会。我们国家有一条谚语“多一个朋友多一条路，”而最易去接近一颗陌生的心灵的方式就是赞美。叶华是一位推销员，她在这一方面深有体会。

叶华是一位铁杆球迷，常常既为了推销又为了看球赛而四处奔走。有一次在去深圳的火车上，她的同座是位山东口音很浓的小伙子，闲来无事，叶华就和他侃起来。她一开始先故作惊讶地得知他是位山东人，然后顺口赞美山东人的豪爽，够朋友，她说她有好几位山东籍的朋友，人特爽。小伙子自然高兴，自报家门，他叫罗杰，是泰安人，并戏谑地说山东自古出响马，是很讲朋友义气的，山东人大多粗犷、豪放。而叶华话锋一转，说山东人也很团结，特别是泰山将军足球队，虽然每位队员都不是非常出色，但是他们团结一致，奋力拼搏，经常取得好的成绩。恰巧罗杰也是位球迷，两人直侃得天昏地暗，下车后互留了地址。在罗杰的介绍下，叶华认识了很多球迷，其中有一位就是她这次南下

准备争取的客户吉，吉和罗杰关系很不错的，于是叶华轻松地完成了这次推销任务，也为公司赢得了一家大的客户，更值的高兴的是，结交了许多朋友。以后，叶华经常在乘车、坐船时和各种各样的人交谈，赞美对方，在这种萍水相逢的赞美中，她学到了很多知识，也开展了业务。甚至有一次她遇到了一位老推销员、向她传授了很多推销经验，于是叶华成了一位很成功的推销员，不久后，被提升为部门经理，她在向各个推销员传授经验时，就提出了，在与陌生人的交往中，纵是萍水相逢，赞美之辞亦不可错过。有时，这种赞美，会带给你意想不到的惊喜。

在这个事例中，叶华利用一次偶然的机会，结识了朋友——罗杰，与他的相识，又有利于她业务的开展。一般说来，乘车坐船，在旅途中，若没有个伴聊天，是很烦闷的，利用了这种场合，既冲淡了长时间坐车的无聊，又增长了见识，结识了朋友，何乐而不为呢？

诚然，在不同的环境下，陌生人本身“传递”

给你的信息不同，那么你的赞美就要有所不同。此例中，叶华是从她谈话对象的籍贯入手的，从她走南闯北的阅历中，她能判断出他是山东人。有的时候，也许你不能判断出他或她的籍贯，你可以从其言谈举止，推测其职业打开话题。那么你大可以赞美其职业，或者因其性别、场合的不同，赞语有所变化。也许你的赞美之词不会收到很大的效益，但它至少可以使你的心情愉悦，所处环境的气氛显得轻松、活泼。

### 1. 对萍水相逢的人的职业进行赞美

由于是初次相识，你不可能对他或她所在的单位或行业了解得很细，不过，一般来说，会对其职业有个简单的了解。平常人的言行举止，都带有职业特点，如果穿制服的人就更容易判断了。在赞美之前，可以先试探性地询问其职业，待确定后，即可赞美其职业的崇高或者是伟大，或者利润丰厚，或者地位重要，总之，任何一点优点，都可成为赞

美的内容。

P 先生人缘好，与他打过交道的人都会这样称赞。在一次朋友的聚会上，他一语道破天机，只是他善于赞美别人的职业，特别是初次相识的人。大家一开始哄然大笑，笑后，仔细一回想，确实有其道理。社会上的大多数人都是有职业的，除少数失业者以外。每个人都希望自己所从事的职业能得到别人的尊重，自己付出的劳动能够得到社会的认可。对初次相识之人职业的赞美，正是迎合了其心理需要，很容易产生共鸣，找到共同的话题，形成热烈而轻松的氛围。

如果你准备交谈的对象的职业难以判断时，那么你也可以从其年龄入手。

## 2. 对萍水相逢之人年龄段的赞美

人因其年龄的不同，可以分为儿童、少年、青年、中年和老年。对于儿童和少年可以赞美其活泼，充满朝气；对于青年人，可以赞美其充满雄心壮志，



敢闯敢干；对于中年人，可以赞美其老成，稳重；而对于老年人，可以赞美其老当益壮，身体健康，生活幸福，儿孙孝顺等方面。

我在公共汽车上经常遇到素不相识的人相互赞美的场面。有一次，车上有两位年轻的妈妈，暂且称之为 A 和 B，A 领着一个七八岁的小女孩，B 抱着一个婴儿。A 和女儿在车上已一人一个座位了，B 上来时已没有空位，小女孩站起来把座位让给了 B，B 立即对小女孩赞扬开了：“小朋友，你真懂礼貌。”并从口袋里掏出糖果送给小女孩，A 立即也有所反应，将脑袋探在襁褓上面，赞扬道：“你的孩子真可爱！”于是 A 和 B 聊了起来，并不断相互赞扬，分别时，俨然已是相识多年的好友。

在这个事例中，我们可以发现，对小孩子的称赞，可以用懂事等词语，也可以称赞小孩子长得漂亮。如果他或她相貌平平，你也可以说一句他或她很可爱。

对于年轻人，可以赞美他们充满朝气，他们是七八点钟的太阳。对于老人，你可以赞他的身体健

康，如果你对他早有耳闻，或知道他的事迹，也可以以此为内容，展开你的赞美。

### 3. 也可以据其性别进行赞美

由于现代养生学的发展，很多人的年龄不容易判断，那么；对于初次相识之人的性别，总是好辨别的吧。如果她是位女性，你可以赞扬母爱的伟大，赞美女性中的杰出人物；如果他是位男性，你可以赞美男子汉的胸怀宽广。俗话说，男人爱漂亮，女人爱潇洒。对于男士，称赞他潇洒，对于女士，称赞她漂亮，都是很得体的赞语。

阿强长的相貌平平，可他在舞厅里结识了不少朋友。他在邀请舞伴时总是说：“小姐，你今晚打扮得真漂亮，我可以请您跳舞吗？”很多女孩子欣然接受邀请，于是阿强又乘机夸赞一番，女孩子高兴之余，把他介绍给自己的男伴，他也乘机夸男士是位帅哥，于是乎，他们就熟悉起来。

这个事例说明，在生活中，用好赞语很重要。

不论在日常生活还是在社会活动中，懂得如何赞美陌生人，是你通向成功的阶梯。

#### 4. 其它

除以上几种方法，可对萍水相逢的人进行赞美之外，你也可以根据不同的场合，对萍水相逢的人进行赞美。

丁先生有一次参加朋友的小型聚会，碰巧有一位著名的模特也在场，丁先生在别人介绍时赞美了一句：“在这儿能遇见您，我真是倍感荣幸！”虽然丁先生和在座的人很多是初次相识，但他一会儿赞美这个的服装好，一会儿赞美另一个的首饰不错，一会儿赞美那个的相貌姣好，如此种种，丁先生在聚会上如鱼得水，整个聚会显得轻松而又热闹，大家尽欢而散。过后，大家一致认为，丁先生真不错。在这儿，丁先生以其独到的赞美，给大家留下了美好的印象。

有时候，赞美萍水相逢的陌生人，也是出于一

种感慨吧。去年夏天，笔者坐火车去广州，在车上有位列车员的态度极不友好，很多乘客都有意见。刚巧有位坐在笔者对面的乘客，不小心把水撒到了她脚上一点，她指着乘客的鼻子训了一通。奇怪的是，那个乘客一声不吭，一会儿列车员走了。笔者忍不住称赞了一句：“您真是大度。”不料，那位乘客介绍了他的职业，他经常同一些态度恶劣的人打交道，并且越讲越来劲，谈了许多同不同的人打交道的经验，讲到风趣之处，大家都笑。这样一来，车厢里的紧张气氛没有了，大家也认为列车员的行为有情可原，也许她碰到了不顺心的事呢。

在赞美萍水相逢的人时，要把握好着眼点和契机，这样才能使你的赞美成为敲门砖。这时的赞美不可太具体、详细，内容要宽泛，要显得热情真诚，不要做作。究竟如何赞美，还要具体情况具体分析，若只是生搬硬套，不看对象，只会造成事与愿违。

## 二 欲求于人，赞美先行

---

社会化大生产的发展，使社会分工越来越细，人们之间更加需要合作。在社会活动中，人们会不同程度地有“求于人”的情况。怎样才能使你的需求得到满足，不致于被对方拒绝呢？这就需要你能够巧妙地运用赞美，将对方引入你设定的情景，然后提出你的要求，这样，会使你的要求成功地得到满足。

### 1. 赞美对方与你的需求相对应的能力或成绩

当一个人很有兴致地谈到他的专长，或他所取得的成绩，或他所开展某项业务的辉煌时，你适时地提出与之相关的需求，在这样的时刻，他拒绝你的可能性最小，你的要求得到满足的成功率最大，这是经过心理学家及社会学家的实验所证明的。那么，当你有求于人时，就需要运用赞美，营造一个合适的氛围，使你的需求最大可能和最大程度地得到满足。

A 研究所的高级工程师鲁利，今年三十多岁了，和妻子两地分居十多年了，钱花了很多，礼也送了不少，不知什么原因，妻子就是调不过来，这件事搞得鲁利精疲力尽，但也无可奈何。这不，在他妻子调动过程中起关键作用的某局又换局长了，新上任的是从外地来的关局长，他听说这位关局长能急人之急，为群众办真事、实事，他先了解了几个受关局长帮助的例子，然后登门拜访。他一开始没谈自己此行的目的，先是对关局长进行恭维，说他做的比较突出的政绩，是真正为人民做实事的公仆。关局长，也很谦虚，哪里，哪里，的确他们有困难，有的已经分居好几年了，就是调不到一起，他只是做了他应该做的事情。到了这个关口，鲁利就提出了自己的问题：“关局长，我也有点小事，需要麻烦您，我和妻子已两地分居十多年了，一直没有解决，本来不打算找了，听大家都说你的政绩，心中仰慕，来请您帮帮忙。”接着鲁工程师介绍了一下自己的情况，关局长让他回去静候佳音。果然没过几天，一纸调令到手，鲁利全家团聚。

在这个事例中，鲁利是有求于人的，他所求的正是这位局长的份内之事，并且这位局长也因之名声远扬，鲁利首先对局长进行赞美，使局长在兴头上轻松地解决了长期悬而未解的问题。如果，像有些人，只知道自己诉苦，去让别人帮忙，激发别人的同情心，还是不够的。在话题展开即问题提出之前，先行赞美是很好的铺垫。

笔者有位朋友王文，他认识许多学术界的泰斗，并常常得到他们的指点。问及他们之间的相识，也是缘于赞美运用的得法。因为有很多人也曾拜访过这些大师，但往往谈不几句便无话可说，很快被“赶”了出来，而他竟成为大师们的座上客，其中有奥秘自不待言。作为准备在学术领域有所建树的王文，自然也很仰慕这些大师，他得知拜访这些人不易，在每次拜访一位第一次见面的专家时，他先将这个人的专著或特长仔细研究一番，并写下自己的心得。见面之后，先赞扬其专著和其学术成果，并提出自己的想法。由于他谈的正是大师毕生致力于其中的领域，自然也就激起大师的兴趣，并有共同话题，

于谈话中，王文又提出自己不理解的地方，请求大师指点，在兴奋之际，大师自然不吝赐教，于是王文既达到了结交的目的，又增长了许多见识，并解决了心中存在的疑惑，可谓一举多得。

此例中，王文就在有求于人时，巧妙地运用了赞语。自己所称赞的，正是对方引以为自豪，并最感兴趣的，自然使对方高兴，使其心理得到满足，此时，王文的问题也就不成为问题。当然，在这两个例子中，这只是生活中的一个方面，如果运用恰当，在生活的方方面面，都能行的通。

有位印刷厂的职工吕光下岗了，他参加的应聘会不少，但因他文化水平有限，未能成功。这天他又看到一个企业招聘工人，他决心去试一下。吕光从侧面了解到，这家企业的总裁最初也当过印刷工人，他是凭借手中的几百元起家的。吕光直接面谏总裁：“您好！我是一名印刷厂下岗工人。我知道您以前也是一智印刷工人，我也希望能做的像您一样好，但没有机会，不知您能否提供？”这位总裁欣然地聘用了吕光。



在这则事例中，吕光并没有用太多的语言，只是一句“我也希望能做的像您一样好。”其潜台词是，您做的真是棒极了，我很羡慕您，并且随之提出了要求，不知您能否提供机会？这样以来，总裁又想到了自己创业时的艰难，求职时的艰辛。于是，吕光用短短几句话，既使总裁的需要赞美的心理得到满足，又激发了其同情心，最后，吕光如愿以偿地获得了这份工作。

## 2. 运用赞美，使其心情愉悦，然后再提出要求

一个人的心情在其交往过程中，影响巨大，好的心情，会使一些本来难以处理的事情变的顺利。那么，在有求于陌生人时，就要运用赞美，使他或她的心情好起来，并对你谈的问题感兴趣。

郭鹏是富豪油漆股份有限公司的推销员，这个公司刚刚开发出一种新型油漆，虽然广告费用了不少，但收效甚微。这种新油漆色泽柔和，不易剥落，防水性能好，不褪色等等，具有很多优点。郭鹏决

定以市内最大的家具公司为突破口，来打开销路。

这天，他直接来到光华家具公司，找到他们的总经理：“我听说，贵公司的家具质量相当好，特地来拜访一下。久仰您的大名，您又是本市十大杰出企业家之一，您经过这么短的时间，就取得了这么辉煌的成就，你的才干肯定了不起。”总经理，就向他介绍本公司的产品，特点，并在交谈中谈到他从一个贩卖家具的小贩，走向生产家具的大公司的历程，还领郭鹏参观了他的工厂，在上漆车间里，总经理拉出几件家具，向郭鹏炫耀那是他亲自上的漆，郭鹏顺手将喝的饮料倒了一点在家具上，又用一件螺丝刀轻轻敲打，总经理很快制止了他的行为，还没等总经理开口，郭鹏发话了：“这些家具造型，样式是一流的，但这漆的防水性不好，色泽不柔和，并且易剥落，影响了家具的质量，不知对不对？”总经理连连点头称是，并提出，听说富豪公司推出新型油漆，但并不了解，没有订购。郭鹏从包里掏出了一块六面都刷了漆的木板，只见它泡在一个方形的落瓶子里，还有另外几块上着各种颜色的漆的木

板。郭鹏声称，泡在水中的木板，已浸了一个小时，木板没有膨胀，说明漆的防水性好，用工具敲打，漆不脱落，放到火上烤，漆不褪色。于是这家公司很快就成了富豪公司的大客户，双方都从中受益。

在这则事例中，郭鹏一开始并没有直接称赞自己的油漆多好，而是从赞美这家公司的产品入手，又赞美了总经理的奋斗历程。受到赞美的总经理非常高兴，带领客人去参观其产品，郭鹏在其心情愉快之后，在车间内，点出了光华家具公司的产品的油漆性能差，直接影响到了家具的质量，并在此刻，展示了本公司最上乘的产品。相比之下，凸现了本公司的新型油漆。于是，总经理很自然地接受了其建议，郭鹏争取了这家客户，达到了推销产品的目的。

凌子是笔者的一位同学，她前一阶段到大学里上托福班，笔者帮她找了一个床位，住在校内学生宿舍，这样上下课比较方便。凌子刚搬到那个宿舍时，她知道，以后在这儿住的是否好，全靠三位室友了。凌子得知宿舍内有二人是在职读研究生，一

个人是应届生时，先对在职考上研究生的两位进行了赞美，赞美她们毅力可佳，付出了许多艰辛的劳动，真不简单。随后又赞美应届考上研究生的同学，聪明能干。于是，很快，她们相处的非常融洽，她们经常为了保证凌子的学习，主动地放弃了许多室内娱乐活动，分手时，她们都哭了。凌子说她们真是热心人，她们说凌子修养很好。

在这则事例中，凌子的要求不高，能有一个利于学习的环境，但并不容易得到，由于她灵活地运用了对陌生人的赞美，大家成为了好朋友，既然是好朋友，就该为对方着想，于是凌子就有了安静的学习环境。

### 三 赞美之前要先行其言， 察其言，观其色

在赞美陌生人之前，要对所赞美的对象有个初步的了解。古人云，言为心声，那么你首先要观察、

倾听对方的举止、言谈。可以根据其口音，判断他是南方人，北方人，或者是外宾，阅历丰富一点的，可能判断出其是哪一省的；通过其言谈，可以闪露其职业的蛛丝马迹，每个人的言谈举止都会带有其职业特点；观其色，通过其表情，可以观知其好恶，对什么较感兴趣。那么在此三步之后，你对陌生人的赞美就不会毫无边际，而会使自己的赞美有一定的范围，轮廓，易引起对方的注意力，激发其兴趣，达到你要赞美他或她的目的。

### 1. 赞美之前要先听其音

我们国家地大物博，有五十六个民族，不同的民族，不同的地域，由于其种种历史原因，形成了多种方言区。虽然现在已推广普通话，但大多数人的普通话都带有其方言的痕迹。外国人学汉语，他们的舌头僵硬，说出话来，又与我们中国人不同。如果仔细倾听，就会粗略地判断出你所要赞美的对象的生长的地域，从而为你的赞美提供内容。

在我国，南方人善于经营，北方人大部分比较爽直。南方人说普通话，舌头较平直，北方人的卷舌音说的挺好的。例如，“肉”字，南方人大多读成“若”字。

李忠现在是深圳一家公司的总经理，拥有资产几千万人民币。他最初在一所大学教书，虽然是理科老师、但与中文系一位教语言的老师关系很好，从他那里，不但学了一口纯正的普通话，还学了一些方言。他辞职下海后，在南下的列车上，他发现邻座从南京上车的男子像个事业小有成就的人，并且从其口音上，李忠判断出这个男子是浙江人。于是他就直接问那男子是浙江人吧？那男子肯定后。李忠就赞扬浙江人善于经营，到外地去的浙江人同乡观念强，特别团结，往往做出很大成绩，特别是温州人，在国际上也有名气。这位男子（暂且称之为D先生）听了后甚感高兴，说他就是温州人。李忠对D大加赞扬，然后两人就攀谈起来。李忠讲了他在学校里做出了怎样的成绩，并不断有所发明，但学校对之不重视，而一再督促他搞好教学，而不应不务

正业。于是他辞了职，到深圳闯一闯，这位 D 先生不动声色地听着，后来到达目的地后，这位 D 先生给李忠留了电话，告诉李忠如有困难，他可以帮忙。几个月下来，李忠换了好几个地方，但未找到适合自己的工作，他抱着试试看的心态给 D 先生打了电话，D 把他推荐到自己老乡的一个公司搞电子产品开发。不久由于李忠的能干，使这家公司赢利直线上升，李忠积累了部分资金后，自己办起了公司，用他的聪明才智，发展成了今天的规模。他在谈到自己的成功时，总归功于自己善于赞美别人。在他公司的业务开展中，他也是恪守这一原则的。

在这个事例中，赞美的运用，促成了李忠事业的成功。也许，在日常生活中，在赞美陌生人之前听其音，不会给我们带来如李忠般巨大的成就，但至少可以使我们易于与他人相处，大家都处在一个轻松快乐的氛围里。听其音，为你初步了解他人提供了方法，也为你的赞美提供了对象，使你的赞词言之有“物”。

## 2. 赞美之前也要察其言

人与人之间交流的最简单工具就是语言，由于每个人所受教育，社会地位，以及生长环境的不同，他们的语言会有不同的特点。在赞美陌生人之前，明察他或她运用的语言，通过它来推测所要赞美的对象的教育程度，社会地位甚至职业，也会使你的赞美不致于太空洞。察其言，其重点不在于对方的语雷内容，而在于对方的语雷的潜台词，它能提供给你大量的信息。如果一个人经常谈到“老师”这个字眼，那么你可以推测他是位学生；如果他经常谈到证券、股市等等，你可以断定他很喜欢证券业务等等，只要对方讲话，你就有足够的信息来推断。

钱飞的儿子今年读高三了，儿子钱苗在班内学习成绩中上，由于钱苗所在学校是所重点中学，钱飞为儿子高考选择哪所学校而大伤脑筋。钱飞他自己才是初中毕业，所有的亲戚中高学历的也没有，街坊邻居是些普通工人，通过电话咨询，他也老觉得不放心。这不，他又坐上公交车去向名师咨询了。



在车上，他见到几个胸带“××大学”校徽的学生，开口高考怎样，闭口如何报志愿等等，他一听见，耳朵立即竖了起来，神经高度紧张。他走到那些人面前问道：“你们是××大学的大学生？”得到肯定的答复后，他说：“你们真了不起，××大学是名牌大学，你们这些人出类拔萃，真是时代的骄子。”几个毛头小伙一经赞美，飘飘然了。于是钱飞连恭维带咨询，说出了自己的问题，这几个学生结合自己的经验，都谈了自己的看法，并谈到他们的吴老师就是高考问题专家。钱飞正苦于求助无门，这下可好，这些大学生把他带到吴老师那里，并热情地招待了他。后来，这几位大学生与钱苗取得了联系，并无偿地帮助他。后来，钱苗也考取了这所大学，他们都成了好朋友。

在这则事例中，钱飞望子成龙心切，看到这些名牌大学的大学生禁不住发出了由衷地赞叹，想到自己的儿子正在高考的路上前进，这些人已经轻松地跃过龙门了，忍不住谈出了自己的问题。初出茅庐的小伙子们，受到赞扬，自然高兴，于是不遗余

力地帮助了钱飞。钱飞之所以能与他们搭话，也在于他们谈到了高考，大学生了，还谈高考，其中定有玄机，于是，钱飞的这番心思没有白费。

### 3. 赞美之前还要观其色

就正常人来说，他的喜怒哀乐皆形于色。如果你仔细地观察就会了解他或她的大体心情。如果他眉心稍皱，或者无精打采，或者兴高采烈、神采飞扬，或者悲悲戚戚，或者咬牙切齿等等，这一切都给我们提供了关于他心情的信息。这些信息就为你的赞美提供了方向。听着你所谈论的内容，对方如果眉毛一挑或者睁大了眼睛，或者有得意之情，你大可以赞美对方，如果对你谈到的内容对方表情不自然，那么你大可以忽略，顾左右而言他。

王康是一位口才极好的公关经理，他在康威股份有限公司任职。有一次，他接待了一个新客户，他见这个中年男子提着一个庆祝教师节的纪念包，寒暄之后，他就试探性地赞美教师的伟大，他突然

发现，在他赞美教师时，对方神情不自然，眼睛左右乱瞅，有点局促，他果断地停止了对教师的赞美。这个客户说起他曾干过教师，这包，就是那时发的，但有个领导人，对他有看法，一气之下，辞职下海了。每次出门，出于习惯，也是多一层保护色吧，再加上他瘦削的身材，厚厚的眼镜、朴素的装束，谁都不会认为他经常携带巨款，倒认为他是位教师，所以他来来去去极为安全。王康一听，哈哈大笑，乘机又赞美这个人机智，聪明，见这人面有得意之色，王康就问：“凭先生如此聪明才智，在生意上也肯定是一帆风顺了？”这位客户（暂且称之为 T 先生）就慢慢介绍了一下他的经历。T 先生辞职后，凭亲友的支持，以五千元资本起家，做到今天，发现需要合作伙伴，并且需要上好质量的机械设备，他发现王康所在厂的产品是信得过产品，享誉中外，于是慕名前来，一来二去，二人谈得投机，合作也就不再成其问题。双方都得到了满意的结果，达到了自己预期的目的，取得了成功。

在这则事例中，王康的赞美，带有推测性，见

到形势不妙，顺风转舵，改换赞美的方向，使自己的赞美立于不败之地，这也是运用赞美的技巧。根据 T 先生的表情传递的信息，王康很成功地运用其赞美，使双方的会谈充满欢愉，双方在愉快的氛围里达到了各自预期的目的，这也是双方努力的结果。T 先生说王康所在公司“享誉中外”，他“慕名而来”，也使王康异常兴奋，谁都希望自己所在的单位为世人所羡慕，为大家所认同，这也是大众的一般心理，于是，他们的相互赞美，也就有了理想的效果。

#### 四 赞美要注意与陌生人 保持恰当的距离

人们在日常生活及社会交往中，常常因不同人的亲疏远近，其谈话的用语，所谈的内容，都有不同。有时即使是很亲近的人之间，也适当地保持一段距离，以体现美。有人说过，很多事物之所以美丽，是因为我们与它存在适当的距离。在陌生人面

前，也许我们会谈论在亲友面前不曾谈过的东西，这也是陌生人“保险”，他们不会在你身边说三道四。但由于陌生人的社会角色的不同，你所谈的内容也应有所不同，这也就是与陌生人的距离。有人以为，陌生人与陌生人的距离都一样，此言差矣！陌生人因其职业、年龄、性别以及不同的场合，你与他或她之间的距离是有所不同的。

### 1. 同陌生人保持距离要分职业

从事不同职业的人，对陌生人的警惕性是不同的，在思想上或行动上的警戒线也有所差别。有些大众性的职业，接触陌生人较多；这些人容易接近些，例如，商店里的营业员等等；也有些职业的人不易接近，例如从事不易公开、具有保密性质职业的人员，或者比较专业的人员。当然，大家相互都是陌生人，其中的距离是玄妙的，每个人的经历不同，心灵感应也有差异，有时一句得体的赞语，会使你和他或她都感到很亲切，仿佛已相识了很久；

有时你称赞对方，却会引起对方的反感。那么，如何把握同从事不同职业的人的距离，对于你对他们的称赞是否能达到预期的效果来说是特别重要的。

唐雨是三爱股份有限公司的公关小姐，她所在的公司是生产保健器械的，刚刚到职那会儿，她每天都要接待许多陌生的客户，由于一开始她未能很好地把握对待不同职业的人的距离，工作中曾出现过不少的尴尬局面。

有了经验之后，她再接待陌生的客人就有把握了。只要对方自报家门，是哪个单位的，她就会以适当的方式对待。有一次，上海市一家医院的采购员到这儿订购这种保健器械，唐雨知道这家医院在国内具有相当的影响，又听说这个采购员相当挑剔，她就想好了法子对付他。唐雨知道，如果搞好了，会使公司增加一大批定货，提高公司的知名度，搞不好，会直接影响本公司的声誉。她从接待的这个人 是医疗单位的采购员，且挑剔，推断出与这种人交往要不卑不亢，不可太远，也不能太热情。果不其然，唐雨那一句句较为得体亲切的赞美使这位采

购员甚为高兴，仿佛唐雨已不是他的谈判对象，而是他的同事。于是他谈起走过的几家公司，有的则太粘乎，让人受不了，使人怀疑他们公司的产品有缺陷；有的则太冷淡，让人不能忍受。在这儿，受到唐雨的得体赞美，他也热情地把唐雨及其公司赞美了一番，最后，一锤定音，以后，就要唐雨所在公司生产的产品。

如何使你的赞美同陌生人保持恰当的距离，这里没有定规。不同职业的人的区别只是粗线条的，该如何保持还需要在具体的情况下，根据对方给出的信息去感受，去推测。像上面这个例子中的唐雨，她就根据那个采购员的实际情况，精心地设计了他们之间的距离。当然，在人际交往中，具体的身体距离也会有所不同的，一般来说，只要是陌生人，这个具体的距离还是需要稍微远一点为好，以免给对方留下不好的印象。

## 2. 可以根据对方的年龄或性别来确定距离的远近

在赞美陌生人时，可以根据对方的年龄大小或性别来确定你与他或她所保持的距离。如果对方和你是同龄人，且又是同性，这个距离可以近一点，如果对方和你年龄相差很大，且又是异性，这也需要你能恰当地察言观色，然后确定应当保持的距离。一般说来，老年人对年轻人的赞美的反应更热烈一些，容易接近。对于同龄的异性，特别是年轻人，其距离就相当微妙了，这时的距离要根据对方的言谈举止所传递的信息而有所调整，如果他或她对你较为冷淡，你要适当地拉开距离；若他或她对你较为热情，如果这也正是你所期望的，那么，你可以让你的赞美更热情一点，适当地靠近他或她。当然，这里的适当是因人而异的，要根据具体的情况去加以分析。

刘羽在小城内是位公认的交际高手，虽然城不算大，但只要是城里的知名人士，没有不和刘羽熟识的。人们谈到他时都啧啧连声，都说这小子神了，把他放在一个人也不认识的地方，不出三分钟，他



就能和周围的陌生人打成一片。

刘羽在谈到他之所以如此受大家欢迎时，他说那是逼出来的。有一次，他到舞厅去跳舞，发现有一位非常漂亮的女孩子，他邀了她为伴，在跳舞过程中，他为她的艳丽所倾倒，非常热情地说了许多赞美之词，那女郎最后拂袖而去，说他缺乏教养。以后他在各种场合认真观察，得出了同不同性别，年龄的人交往应保持的距离。他特别强调在与陌生人交往时，赞美要保持一定的尺度，这样才能做到恰如其分，赞美不到位或者善过其辞，都会产生相反的效果。曾经有个记者到城里来采访一位参加过抗美援朝战争的老战士，这个记者是位年轻的女性，她听说刘羽小有名气，就忍不住去拜访他。见面之后，走南1司北的无冕之王为刘羽那得体的赞美，恰如其分的言辞所折服。他们相见恨晚，临走时，记者对刘羽说，我算是明白了你为什么那么受人欢迎了。她说，刘羽那恰到好处的赞词，以及因她言谈举止中传达的信息而调整与她的距离，可以说，处处做的自然而又把握得非常老道，简直是不可思

议。

在这个事例中，刘羽，因其善于观察与之交谈的陌生人，能够非常得体地使用赞美词，因不同年龄，性别其所用的赞美有亲疏远近之分，这也是熟练地掌握赞美的精妙之所在。既然能做到这些，那么在你所接触到的人中，你就会成为最受欢迎的人，人人乐意同你交往。

### 3. 根据不同的场合恰当地运用赞词

我们不论与什么样的人交往，都要有一定的场景，在与陌生人的交往中，这场景更为重要，你可以据场景的不同而巧妙地运用你的赞美。有些场合你的言语可以随便一些，在严肃而正式的场合中，你的赞词就必须正规了。这正如你参加一个朋友的家宴，与参加一个市政会议所要谈论的内容，运用的词语有所不同一样。这不同的赞语，也就能适当地反映出你和陌生的他或她之间实际上保持的距离。

孙特是益民商场的总经理，经常出席一些大型

的酒会，也经常参加市政协会议，他所经营的商场，也时常举行一些幸运顾客聚会及商场同龄人的欢庆晚会。在这些场合中，时常出现一些陌生的面孔，孙特凭他在生意场上奔波多年的经验 r 应付自如。用他自己的话说就是，看菜吃饭，到什么山唱什么歌。

在政协会议上，作为政协委员的他，面对一位位后起之秀，他的发言简短有力，赞美简洁明了，完全是长者对年轻人的赞扬，鼓励和鞭策；而在商场里，他则谈笑风生，完全表现出一位总经理的大家风度；在晚会上他对每一张新鲜面孔，都热情洋溢地予以赞美，在这是他尽地主之谊，他作为一名老年人，他和每一个人的距离都非常切近。一会儿他夸这个儿童非常可爱，请他表演一个节目，之后热烈鼓掌，唱的好的，夸赞歌曲悦耳动听，唱的差的，则夸这么小，敢在大厅广众之下唱歌，勇气可佳，不一而定。对于年轻人，他则送给他们一定数量的礼物，夸男士潇洒，女士漂亮，靓丽。送给男士每人一条精美的领带，说什么，潇洒的您，带上

它会使您更加洒脱；送给女士每人一件小首饰，说什么但愿它能为你漂亮的容貌再添一份姿色；对于儿童，送他们一件小玩具或者一部分学习用品，夸赞他们的特长；对于老年人，则送一点保健品，祝他们健康长寿。一句句贴切的赞语，使他的益民商场真正成了市民的乐园。大家日常用品，都愿到他这儿购买，他的商场生意很是红火。

有时候，他也举行家宴，宴请小城里的知名人士，以及外地到本地新设商业机构的负责人。在这种情况下，亲切友好的气氛自不必说，有时，茶余饭后，一个合同就草签了。他赞美每一位人，特别是他遇到的陌生人，并和他们保持适当的距离，这也是他的生意成功之道。他还告诫商场的采购员：“每一次出差的时候，除了带上应带的用品外，更重要的是，带上你对每一张陌生面孔的得体的赞美。尤其注意的是，你与他或她的距离，然后确定你所用的赞词的亲密程度的不同。”

在这则事例中，我们可以发现，赞美陌生人时，在不同的场合，保持与场合相适的距离，是促使你

事业以及社会活动中获取成功，保持一个良好形象的重要措施。当然孙特就是很明显的一个例子。在不同的场合，人们扮演着不同的社会角色，那么他的言辞的出发点不同，他所观察问题的视角不同，他的赞美之词也会出于不同的目的或利益考虑。有些场合容易使人们相互接近。益民商场总经理孙特，是普通市民愿意结识的对象，有什么有关货物问题的事，可直接找他，他也安排了各种聚会，去接近每一位普通而又不熟识的面孔，因为这也有利于他的商场在公众心目中形象的提高。于是，在这种场合， he 可以与大家拉近距离，但又是分寸地赞美交谈，对大家一视同仁，而不故意重视或冷淡某一个人。若在晚会上，总经理对某一位靓女青眼相加，或对某一位领导加倍关注，这都会有不好的影响。如果对他们的赞美只是蜻蜓点水会达不到效果，如果过分热情，则会让人受不了。最好是能让大家既感到亲切，又不致于感到尴尬，这就是对每一张陌生面孔赞美时距离的恰当把握。

## 五 赞美陌生人的哪些方面

有的人在面对陌生人的时候，会感到紧张，怎样去找要想赞美的聚焦点呢？感到很是为难。有位伟人曾经说过，美是到处都有的，只是我们的眼睛缺少发现。那么，对陌生人赞美的内容也是随处可见，只要我们进行认真的观察，就会发现，你可以赞美的地方实在是太多了，也许会让你不知从何入手。值得注意的是，为了引起对方的注意，你所赞美的内容不可太广泛，要抓住陌生人的一个优点，有重点的突出它，才会达到你所期望的效果。有时你所说的赞美的内容，也许并非你所赞美的对象最具优势的方面，此时你大可以真诚而反复地赞美几次，就会使他或她高兴的。

有一位先生，想去追一位相貌平平但是他很欣赏的小姐，于是，他走在她的旁边告诉她，她长的很漂亮，这个女孩子闪身避开了他，并说了句：“我不认识你。”可是这位先生追上去又说了句：“你真

的长的非常漂亮。”于是，这个女孩子放慢了脚步。这位先生又说了一句：“你的确长的十分漂亮，难道你没有觉察到吗？”这个女孩子抬起头来反问了一句：“真的吗？”这位先生乘机进行了适当的赞美，小姐芳心大悦，他们像老朋友一样在一起谈了许多，这位先生如愿以偿。

通过这则事例我们可以看出，**赞美陌生人**，只要你选取了合适的点，那么你可以加之恰当的赞语，就会达到你的预言。在这里，你可以选取你要赞美的陌生人的相貌、穿戴、职业以及博学多才，广见博识，口才过人等等方面作为你要赞美的聚焦点，作为你适量赞美之词的“轰炸”阵地。

### 1. 赞美陌生人的相貌

爱美之心人皆有之。任何一个人都希望自己长得漂亮而潇洒。女士希望自己拥有一头秀发，亮丽的脸庞，美好的身材，动人的容颜；男士则盼望自己有着魁梧的身材，充满个性的性格，健壮的身躯，

潇洒的外表。出于他或她的这种心理，你就尽可以以相貌为内容，对他或她进行赞美。如果你的赞美是有目的的，那么要选取与你的目标有联系而又相近的方面，若是你只是为了取悦对方，营造良好的气氛，那么你可以选取任何一方面，只要你的赞美是诚挚的。

赞美别人的相貌，牛星最拿手了，在这方面他自称他的视力是 2.0 的，只要别人从他面前走一遭，他就能说出这个人相貌中最具特色，不同于其他人的美之所在。照他自己的说法，他现在的妻子贾丽，就是受他的“甜言蜜语的迷惑而上当受骗”的。据说贾丽是位刚从大学毕业的高材生，分到厂里任技术工人，正在牛星所管的科内，于是牛星在见面的第一天，就直言不讳地称赞了贾丽的那一双如秋水般的眸子，这使贾丽又高兴又羞涩，也由此牛星在贾丽心目中留下了好印象。由于牛星善于在见面的第一次夸赞别人的相貌，并坚持下去、并有独到的见解，在厂子里他的人缘很好，很快担任了科长。在外出联系业务时，虽然在正式会议上不便称赞新



结识的同行的相貌，但在会后的餐桌上，他就发挥了  
了他的特长，使厂子赢得了大量的客户，他也结交  
了不少的朋友，他一会儿赞这个满面红光，有福相，  
一会儿又称赞那个长的像高仓健等等。每次外出，  
他都满载而归，既为大家，也为他自己赢得了效益。

从这则事例中我们可以看出，虽然赞美别人的  
相貌，也许是很平常的，不能登大雅之堂的。但在  
一片才智过人，胆识很高，雄才壮志等等的赞语之  
中，牛星那具有特色而又很独到的赞美，一方面迎  
合了大家的心理，又一方面，更是凸现了他自己，  
也正是因为如此，他在事业及爱情上都能获得丰收。

## 2. 赞美别人的穿戴

俗话说：“三分长相，七分打扮。”相貌非凡的  
人并不多见，我们所遇见的大都是平凡之人。但穿  
戴得体的人并不少，也许我们不具备很强的分析别  
人容貌的能力。但我们可以赞美他或她的穿戴，来  
达到预期的赞美效果。对于男士，你可以赞他衣着

的每一个部分；对于女士，你可以赞美她身上的首饰，衣物。

马奎的爷爷是位香港老企业家，在他六十岁大寿上，有很多人来为他祝寿，大多是有业务联系的代表。虽然业务上很熟，但来客中有很多陌生的面孔，作为接待客人的马奎，暗暗留了神，着重注意了每位客人的穿戴。因为他不久就要出任这家大公司的董事长，他需要和这些人搞好关系。

在宴会上，大家对老人家的赞词自不必说，大都是歌颂马奎爷爷的丰功伟绩，并致以良好的祝愿。在宴后的舞会上，马奎可大显身手了。他和每一位男士交谈，邀请每一位女士跳舞。在其间称赞女士衣着的亮丽，得体，首饰的佩戴，更是锦上添花，非常适合其身材或肤色，对于男士他则称赞其礼服做工精致，质地上乘，并且使他们显得更加潇洒。总而言之，马奎使出浑身招数，与各位贺客交识自然，各位客人也是乐于同他相识的。在来去匆匆中，这些客人大多是生意人，在商场上谁还顾得上称赞别人的衣着穿戴，最多赞美别人的辉煌成就或者不

平愿的历程，刘奎的称赞，尤如万绿丛中的一朵红花，别具特色，放出了异彩，客人们都记住了刘奎，使他们感到愉悦，刘奎自然没白费心机。

在这儿，作为刘奎来讲，与这么多陌生的人相识，并力求给他们留下深的印象是很困难的。大家对于别人对自己事业及雄心壮志的称赞已经听的够多了，这就需要在这几乎成为客套语的赞美中注入一点不寻常的东西，刘奎选取了赞美贺客们的衣着穿戴为着眼点，取得了成功。当然，在日常生活中，每参加一种活动，特别是去见陌生人时，大家都会找出自己认为最适合的衣服，大家都希望在这活动中自己的衣着穿戴是得体的。对其穿戴的赞美，也是出于这一层面的考虑。也许我们的称赞没有太多的目的，但只要对方高兴，乐于与你交谈，你们相处的时刻大家都感到轻松而且愉快，这就足够了，这会使你与他或她的以后的融合的会晤，打下良好的基础。

衣着穿戴，相貌容颜，只是人们的外表，有些时候，你会遇见相貌丑陋，且不修边幅的陌生人，

那么这时他的职业，渊博的知识等其它优点，也都可以成为你赞美的内容。

### 3. 赞美陌生人的职业、知识和才华

并非社会上每一个人都有着如花的容颜，得体的穿戴，有些很有才华或者特殊职业，具有丰富知识的人，是不注重这些方面的。如果你第一次遇见爱因斯坦，不去赞美他伟大的成就，而妄图去赞美他的相貌或衣着时，那你就错了，大家都知道他是不修边幅，是相貌平平的。如果不是出于特殊目的的需要，你对陌生人的赞美，自然要选取能体现出他后天经过努力所具有的东西为内容，而非仅仅停留在对他人先天具有的容貌或其穿戴上面，因为大家都知道，艳丽的外表最容易凋零，出于对一些注重实干的人来说，你赞美他或她的职业、知识或者才华，将会使你的赞美之词更富有打动他人心灵的影响力。

若你想赞美一个人的职业，那么，对于教师，

你可以赞美是太阳底下最崇高的职业，是人类灵魂的工程师；对于医生，你可以称赞他或她为救死扶伤的白衣天使，为无数的人解除了病痛，医德高尚；对于警察，你可以赞他，见义勇为，不怕牺牲，为了群众生命和财产的安全，兢兢业业，成为人民的守护神；对于工人，你可以称赞他或她任劳任怨，全心全意为人民服务等等。总之，三百六十行，行行出状元，只要你能发掘某一行业的特点及优势，你大可以毫不吝啬地予以赞美。一般说来，每个人都希望自己的职业受到尊重，自己为社会所做的贡献得到公众的认可。对其职业的赞美，是出于一定心理需要的。

要是你感到赞美他或她的职业不足以达到你预期的效果，显得空洞时，你可以赞美他或她的知识和才华。

姜洁有一次想请一位有名的画家作一幅画，但她知道这位画家很少为求画者作画，除非是他出于自愿，不过她决心试一试。姜洁也是位画画爱好者，她带上自己的涂鸦之作去请那位画家指点（暂称画

家为 B 先生)。对于后进者的求教 B 先生是不吝赐教的。见到这位陌生的求教者，8 先生为她的画之创意吸引，但其手法太滞，于是 B 先生大谈各种技巧之运用，而姜洁呢，不时插上一两句得体的赞美，并提出新的问题。B 先生讲到兴处，边讲边比划，这时姜洁展开了她带来了宣纸，B 欣然挥毫，将姜洁创意的那幅画以更优美的笔法画了出来，并上好了色，看到作出这样好的画，B 先生也甚为得意，边比较边解释，于是姜洁乘机向 B 先生索要这幅画，于是 B 将这幅画盖了章，把它送给了姜洁，姜洁也就索到了一幅由她创意又作的非常好的图画。

在这则事例中，姜洁以求教者身份出现，在 B 先生赐教时又加以赞美，B 先生兴起之时，为他准备下纸，作画已是水到渠成之事。作为一个陌生人，若一开口就索要一幅画，一般的人也不会给的，何况有怪癖的 8 先生，要想达到目的，就要怪招加上独到的赞美，才能使之奏效。

## 六 怎样赞美一个有残疾的陌生人

我们在日常生活和社会活动中会遇到千姿百态，各种各样的人，当我们发现自己所面对的是一位有残疾的陌生人时，我们该如何赞美他或她呢？若是赞美他的容貌，衣着或者职业或者才华方面未免显得苍白无力。在这种情况下，我们就要从其心理出发，寻求最能打动他或她的心灵的语言。一般来说，有残疾的陌生人，由于其有残疾，其心理对成就的需要日常人会更强烈一些，他或她会努力的证明自己“残而不废”，是对社会有用的人。他或她非常渴望别人对自己所做出的成绩予以赞赏或认可。在这种情况下，你可以赞美他或她经过艰苦的磨炼，终于掌握了一技之长，也许会超出常人的，精诚所至，金石可镂。你也可以赞美他或她能够自力更生，具有顽强拼搏，奋斗不息的毅力，身残志不残，你也可以以你自身为参照物，赞美他或她做的比四肢健全的你还好。但要注意，切忌不可学残疾人的某些动作，他们的心是很敏感的，若是你的誉语之中缺

乏诚意，纵然你说的天花乱坠，也不会有什么效果，反而招人反感。现在有不少残疾人工厂，残疾人事业也受到尊重。若你见到陌生的他或她是残疾人时，若是你感到比较惊诧，那么此时你需要适当的方式加以掩饰，你可以赞美他或她，“真没想到！真了不起！”之类的赞语尽可运用。赞美陌生的残疾人，更要注意赞美之词的得体，若赞美过了头或者用词不到位都会达不到赞美的效果，达不到预期的目的。

总之，在赞美陌生人时，要特别注意赞美词的得体，用心去观察，去找最适合你的赞美目的的方向，在交谈中，更要察颜观色，据对方提供的信息，及时加以调整。对于比较特殊的陌生人，如残疾人，要从他或她的心理需要出发，对他或她进行赞美。以上运用的例子，大都是出于一定目的或利益考虑的赞美，若你与陌生人的聊天，赞美他或她只为打发无聊的时光，那么你的赞美也没必要太谨慎，只要对方高兴，说的过一点也没关系。说到底，就是要具体对象具体对待。



## 第九章

### 怎样赞美长辈

尊敬长辈是中华民族的传统美德。但由于生长在不同的时代，每个人的经历、地位、学识及在社会上扮演的角色的不同，使人们长幼之间的交流出现障碍，使长幼辈关系不睦。如果晚辈能够适当地运用赞扬，可以缩短长幼之间的距离，使其关系更加融洽，让代沟消弥于无形。

#### 一 孩子怎样赞美父母

诗经《蓼莪》上说：“父兮生我，母兮鞠我。拊我畜我，长我育我，顾我复我，出入腹我。欲报之

德，昊天罔极。”父母为抚育孩子的成长，耗费了无数的心血。子女以任何赞誉之词加诸于父母，都不为过。在日常生活中，如果老是念叨父母养育之德，说多了父母也烦，如果子女能把对父母的赞美融于日常生活中，一方面达到了赞美父母的目的，一方面也使家庭和睦幸福。

### 1. 孩子对父母的赞美要真诚

一般来说，在孩子眼中，父母无疑是天下最伟大的人物。这时孩子对父母的赞美，大都是随心而发，非常纯真的小儿语，这丝毫不带任何做作的言语常使做父母的无限欣慰。

陆吉的儿子小春六岁了，他非常喜欢动手，常常把爸爸和妈妈买回的玩具拆的七零八落。刚开始，陆吉训斥孩子几句，孩子一声不吭地听着。陆吉过了一会儿，就为小春安装各式各样的玩具。小春蹲在一旁做帮手，一会儿全部安装完毕。小春扑到爸爸的怀里，搂着爸爸的脖子说：“爸爸，你真好，

真伟大。邻居平平把他的玩具拆坏了，他爸爸装不起来，还把平平揍了一顿。”儿子用小脸蛋蹭着陆吉的脖子说：“你是世界上最好的爸爸。”陆吉听着这些，肚里的火气消了。后来儿子每把新玩具拆了，听着儿子喊好爸爸，陆吉就非常有耐心地帮儿子装好。

在这个例子中，小春就用了真诚的赞美。也许那个年龄段，他还不懂什么是真诚，可他对爸爸的赞美“你是世界上最好的爸爸”。虽然陆吉听了，明知这是假的，但他还是很高兴地帮儿子把玩具装好，并不再责备儿子，因为他知道，儿子小春的赞美是出自内心的、真诚的。这真诚的赞语，打动了他的心，使他给予儿子以更多的父爱。

孩子们聚在一起玩耍时，除了谈论小狗小猫之类的事外，就是谈论父母，争论谁的父母更伟大。由于每个孩子对自己的父母都很崇拜，所以每个孩子加在父母身上的赞美之词都大大超出了实际，这些赞美之词，之所以受到父母的赏识，是因为它真诚。

李霞的妈妈在李霞六岁时就去世了，她父亲李滨为了不让孩子失去母爱，在李霞八岁的时候再婚了。新妈妈对李霞也挺好的，可李霞总是怯怯的，不喊她妈妈，而是喊她阿姨。这事让李滨挺心烦的。也令李霞的新妈妈——曲云感到挺尴尬的。李滨为了这件事，曾经训过霞霞，可霞霞紧绷着小嘴，小脸胀的通红，就是不喊妈妈，母女俩的关系挺僵的。后来李霞大了，虽然喊妈妈了，但母女关系很一般。曲云曾经学过烹调，她每次饭菜做得都很可口。某日是李霞的生日，曲云与李滨借这个契机，好好地庆贺了一番。李霞在生日宴后，深情地伏在妈妈的肩上，说：“妈妈，你真好！你做的菜非常好吃，你待我真好，你比我的亲妈妈还亲！”这几句短短的赞语，打开了母女交流的闸门，从此，小家庭非常和睦，母女俩的关系十分融洽。

在这个例子中，真诚的赞美。融化了隔在母女中间的坚冰，使母女无障碍的交流成了可能。

## 2. 孩子对父母的赞美要得体

---

古人有谚云：“量体裁体”。只有丈量过，衣服才能合体，穿着才能舒适。同样，得体的赞美会使人精神愉悦，若是过了，会让人产生厌恶之感；若是不及，则又达不到赞美的效果。孩子对父母的赞美，同样也得得体。

丁利的父亲和母亲经常吵架，整日家里闹的挺紧张的。丁利的爸爸丁辉在一家钢铁厂上班，每次回家都挺累的，丁利的妈妈任萍在街道办的厂上班，由于是集体企业，也是忙到很晚才回家，这样一来家中的家务活两个人就忙不过来。丁利呢，上初三了，也是学习紧张。每次下班回家，妈妈任萍一看见爸爸丁辉躺在卧室里休息，而上一次饭后的碗筷都未刷，其它家务活也没干，气就不打一处来，就指责丁辉懒，说他在国有工厂工作，很轻松，应多干点家务活，而丁辉则指责任萍说家务活是她份内之事，再说，在街道办的厂子干活，离家也近，应多干点家务活。很快冲突升级，吵架。几乎天天如此。幼小的丁利常常吓得不知所措。等丁利长大了，

父母仍像往常一样吵，这使他受不了。他知道爸爸妈妈都挺辛苦的，可他们都互相认为对方干的工作轻松，于是冲突就发生了，丁利经常为这事苦恼。有一天，他去咨询了家庭问题专家。这不，这一天下午，爸爸和妈妈下班回来，又开始相互指责了。丁利在妈妈说爸爸时，插嘴道：“妈妈，我知道你在厂子里的工作挺累的，爸爸在厂子里干的是重活，再说爸爸这么多年来，多次被评为先进工作者，做得很好，回到家也应休息一下。”这时丁辉发言了：“怎么样，儿子就是儿子。”丁利接着说：“妈妈在厂子里是优秀的技术人员，成了厂里的技术骨干，妈妈是很求上进的，回到家也是挺累的。可以说，爸爸和妈妈在厂子里都是优秀的职员，一心扑在工作上，回到家，都挺累的。你们是非常称职的父母亲，不过，没有必要猜忌对方干的活轻松。爸爸这么多年在厂子里干，腰上有毛病，而妈妈胃不好，以后家务活由我来干吧！”这时丁辉和任萍看着长大的儿子，心如潮涌。任萍心想，自己的丈夫确实是好样的；而丁辉则想到，妻子也是非常好的。这样

一来，由于丁利得体的赞美，以后家中再也没吵过架，还多次被评为模范家庭。

在此例中，夫妻二人由于不能理解对方，因此产生了冲突，作为家庭成员之一的丁利从父母的成就认同心理出发，有效地使父母双方看到了对方做出的成绩，他们和好如初，可谓是丁利对父母赞美得体的结果。如果丁利夸大了任何一方，或是双方，只会造成冲突的加剧。

### 3. 孩子对父母的赞美要含蓄

含蓄，是东方人赞美别人的特点。子女对父母的赞美，有时也不宜直露，若含蓄一点，会达到一种意想不到的效果。特别是在公共场合或者在家庭中来客的时候，对父母含蓄的赞美显得尤为重要。

李佳在结婚前曾干过厨师，婚后，当上了饭店经理，很少再亲自掌勺，可在家中，她每每下厨，做出可口的饭菜。李佳的丈夫仇略是一家国营单位的科长，人长得白白胖胖的。李佳每次回家忙里忙

外，仇略也跟着帮忙，全家非常和睦。女儿仇梅今年该高一了。这天妈妈李佳在百忙之中又烧了一顿可口的饭菜。吃完饭，仇梅很有感触地对妈妈说：“妈妈，虽然《射雕英雄传》中的黄蓉也有一身好手艺，洪七公肯定吃不到咱家这么好的菜。我现在知道了为什么你这么瘦，而爸爸这么胖了。你是累的，爸爸则是吃的。”于是全家欢乐开怀。

在这个例子中，李佳烧的菜很好，若是天天说菜好吃，也就没有新鲜感了，达不到赞美的效果。期待赞美与尊重，是我们人类最基本的心理需要。仇梅在这儿就别出心裁，看过《射雕英雄传》的人都知道，黄蓉烧的一手好菜，洪七公则有机会品尝，在“洪七公吃不到咱家这么好的菜”这句话里，仇梅含蓄、委婉地道出了对妈妈的赞美。后边又赞美了妈妈做家务的艰辛，说爸爸的胖是吃的又从另一个侧面赞美了妈妈做的菜之好吃，使妈妈李佳听之悦耳，心暖情生。

如果只说好，那么，像这种空洞、抽象、漫无边际的赞词，听得多了，则被认为是奉承话，而很



难达到赞美对方的目的，受赞扬者也会产生不必要的误解，认为孩子这么小就会说谎了，这样会使家长子女关系出现不合拍之处。孩子在赞美父母时，要尽量地把话说的含蓄、具体，并且针对父母的优点去赞美。

#### 4. 孩子对父母的赞美，要着眼父母的“当年之勇”

虽然说“好汉不提当年勇”，但不论是谁，他一生之中的最得意之事，在别人提起时，他仍会很高兴的。作为老人，当孩子在他们面前提及其“当年之勇”时，他们会很高兴的、滔滔不绝地向你讲述，不厌其烦地谈到其中的任何一个细节，无形之中，父母与子女的关系，维系得很牢固，并且父母会感到子女的心离他们很近。

张波的父亲曾经参加过对越自卫反击战，并在战斗中，曾经创下过一人俘毙敌五十多人的记录，由此荣立一等功，并评为战斗英雄。这几年来，由

于老人脾气倔强，没少和儿子闹矛盾。可老人年纪大了，以前因受过伤，腿脚不利落，儿子虽然也常来，但总觉得和老人之间有隔阂，父子之间有距离。张波感到有点困惑，是什么使他们父子之间这么远呢？为什么他总是走不近父亲呢？他请教了老年问题专家。再次去的时候，他和父亲有意地聊起了关于英雄的问题，说起了当今社会上的优秀人物，并且纵向延伸，谈到了对越自卫反击战，谈到了父亲的英雄业绩，并且顺便赞美了父亲的英雄业绩。这一切使父亲大为高兴，父子俩整整聊了一下午，张波的父亲还意犹未尽，叮嘱儿子下次再来。这样以来，张波父子俩的感情又像以前般的融洽了。

在这种情境中，张波对父亲“当年之勇”的赞扬，成了融化父子间坚冰的契机。孩子对父母的赞美，一般来说要遵循以上四个原则，但也要具体问题具体对待，根据父母的不同个性，适当地运用，不能一概而论，生搬硬套。

## 二 媳妇怎样赞美公婆

在家庭关系中，媳妇与公婆的关系是最为复杂的，也是最具有中国特色的一个最古老的问题。媳妇是公婆的儿女辈，但并没有血缘关系。婆媳关系可以向两个不同的方向转化，搞的好，媳妇与公婆可以像亲骨肉一样；搞不好可视同路人或仇人。有人调查，在媳妇与公婆关系处理的好的家庭中，双方的赞美很重要，特别是媳妇对公婆的赞美尤为重要。媳妇对公婆的赞美，也要运用一定的技巧，遵循适当的方法，才能使双方关系更和睦，若运用不当，则会出现相反的效果。

### 1. 媳妇对公婆的赞美要与对方内心的好恶相吻合

媳妇与公婆，是完全从两个家庭走到一起的。他们的气质、爱好和生活习惯方面，必然有大的差异。在普遍实行从居制的中国家庭中，媳妇与公婆

关系历来敏感。媳妇与公婆一旦成为朝夕相处，关系密切的一家人，就免不了在日常生活中，产生各种各样的摩擦。如果媳妇能恰当地运用赞美，就会使媳妇与公婆的关系处得好。

薛丽的婆婆是四川人，心直口快。薛丽的公公是山东人，为人也特别豪爽。她与武钟刚结婚那阵，与公婆关系挺好的。但过了一阶段，矛盾就出现了。薛丽对公公婆婆的直言直语感到不适应，有些事，因她脸皮薄，的确让她挺尴尬的。这样一来，闹得媳妇与公婆的关系有点儿紧张，武钟夹在中间，也感到很为难。这一天来了位客人，他说话很含蓄、委婉，薛丽当着公婆的面把客人的这一优点着实表扬了一番，言语中，不乏有贬低口直心快之人。公公和婆婆听了当然是很不乐意。过了几天，婆婆病倒了。薛丽忙前忙后，耐心地照顾，经常买些婆婆喜欢吃的食品、水果等送列婆婆面前，并亲自下厨做婆婆最爱吃的饭菜。病好了之后，关系缓和了许多。以后，薛丽在婆婆面前，经常夸赞口直心快的人可交，是生活中的诤友。虽然有时面子上过不去，

似乎下不来台。但忠言逆耳利于行。接着又赞美婆婆就是这种人。一连几天的赞美，使婆婆与公公心花怒放，在日常生活中，他们对薛丽也宽容了许多，也不再面对面地指出她的错误了，有时是谈心的时候提及，有时是留个条子。此后，全家欢愉。

在这个家庭中，薛丽没有注意到婆婆与公公心中的好恶，而去力争用各种观点影响婆婆与公公的行为方式。殊不知，他们是一辈子这样过来的，用这种方式去改，是很难奏效的。薛丽抓住了婆婆生病这一契机，主动修好已经疏远的关系，表示孝心。并且根据公公和婆婆比较喜欢爽快的人这一基点出发，有目的地赞扬了公婆，使媳妇与公婆的关系好了起来。

## 2. 媳妇要当众夸公婆

媳妇要多看公公和婆婆的优点，对之称赞和夸奖。“人过留名，雁过留声”，人人都希望有个好名声，媳妇和公婆之间也是同样的道理。当众夸公婆

有经验、能干，对子女体贴，既满足了公公和婆婆的自尊心，又显得媳妇和公公婆婆的关系融洽，让公公和婆婆获得了好名声，公公和婆婆会更加体贴、爱护子女。所以聪明的媳妇，对公公和婆婆都是夸，而不是贬。

魏华嫁到张村三年多了，这三年來，她家连续被评为“模范家庭”。众所周知，她的公公和婆婆原先是村里有名的骂街能手。自从魏华嫁过来以后，她公公和婆婆就像变了个人似的，当人有了口角，不再张牙舞爪，而是忍耐。于是村里人人都夸魏华贤慧。在年底，村里又评模范家庭了，很多妇女聚在一起，讨论家中难念的经，特别是如何处理好与公公和婆婆的问题。大家一致想到了魏华，让她谈一谈她的经验。魏华是敏于行而讷于言的，听到大家让她谈经验，很是紧张，憋了一大会儿，才红着脸说：“也没什么，注意怎样运用夸奖吧！”于是就详细地谈了她的方法。魏华的公公和婆婆都是有手艺的人，她公公木匠活做的好，在村里没说的；她婆婆呢，绣花能手。魏华很了解这些，平日和街坊

在一起时，经常当着公公和婆婆的面夸赞他们，夸他们善待儿女，夸他们的手艺好。一来二去，大家都知道魏华的公公和婆婆的优点了。魏华的公公和婆婆呢？也由于儿媳的经常夸赞，而感到以前和街坊邻居们那样闹是不应该的。开始主动与大家打招呼，并且遇事忍让三分。于是，街坊邻居对他们很是尊重。魏华的公公和婆婆也逢人就夸儿媳的好。就这样，他们家一连几年被评为模范家庭。

在这个事例中，魏华从实际情况出发，合理地运用了赞扬这一技巧。使家庭非常和睦，并且使邻里关系也很融洽。在这里也要注意。**媳妇夸奖公婆，要从了解他们的基本优点出发。不能在不了解的基础上乱说。夸奖公婆还要注意公婆是否喜欢别人夸，夸到什么分寸。一般来说，只需实事求是地说出公婆的优点即可，人年纪大了，虚荣心就强了，并且情绪变化快，猜忌心重，你若实事求是地夸他的优点，他的虚荣心得以满足，自然高兴，关系就处理好。如果无中生有的乱夸，虽然是出于好心，公公和婆婆却不领情，并且会对媳妇有看法，这样不利**

于媳妇和公婆之间关系的发展。

### 3. 媳妇要对公婆进行间接的赞美

社会上的人是多种多样的，有些人喜欢面对面的直接赞美，有些人则喜欢旁敲侧击的间接赞美。对于媳妇赞美公婆来说，若只用一种赞美方法，则会显得过于单调，若用的时间久了，就会令人腻烦。我们上面介绍的是直接赞美，若在直接赞美的基础上，合理地运用间接赞美，就会使你赞美公婆方式多样，使你与公婆的关系更加亲密。

常言道“母子情深”，媳妇在公公和婆婆面前表扬丈夫的长处，就间接地赞扬了公公和婆婆。丈夫是公公婆婆他们养育的，其优点及好品德，都是公公和婆婆辛勤教育的结果。夸奖丈夫，说你看其儿子，夫妻关系融洽。由此公公和婆婆对儿子的未来放心满意。夸的是丈夫，高兴的却是公公和婆婆。

另外，可以说，做媳妇的在公公和婆婆面前夸奖丈夫，不是你的需要，而是公公和婆婆的需要，



是你与公婆和睦相处的需要，也是你丈夫的需要，你的丈夫也希望你能这样做，这意味着你很爱他。

在公婆面前夸丈夫，你可以夸他诚实、爽快，具有事业心，在工作上做的优秀，也可以夸他心眼好，心地善良。会交人处事，会体贴人，还可夸他的口才、孝道，善于持家，会教育孩子，等等各方面。媳妇在公婆面前夸丈夫，“言过其实”一点也不要紧。公婆会认为这是开玩笑，心里却愿意听，这总比当面指责他们的儿子要好的多。

谢乐和公婆之间的相处就是遵循这种方法的。谢乐结婚后，她发现公公和婆婆很体贴自己，在一些事件上也很持重，真正具有长辈的风范，谢乐的公婆都是高级知识分子，他们的生活作风比较严谨。谢乐刚入门时，不了解这些，她零到公婆做的好的地方就直言进行夸奖，几次之后，她发现公公和婆婆并不十分欣赏自己的称赞，反而使她和公婆之间显得有些生份了。她想道，人都是喜欢听赞扬的话，可她的公婆……。她以后就避免正面直接地赞美公婆，而是利用不同场合，当面称赞丈夫，她发现，

如此一来公公和婆婆非常高兴，他们和她谈起自己的儿子小时候的各种轶事，也谈起他们自己的夫妇之道，并对谢乐很是尊重。谢乐女士运用间接的赞美，达到了赞美公婆处理好双方关系的目的。

当然，用间接的方法赞美公婆、并非其中介只有丈夫，事实上，只要用心观察，现实中的中介盒是多种多样的，只要灵活加以运用，就会做的很好的。一般情况下，自己的丈夫，是最好的中介，也是媳妇最了解的。所以，以赞美自己的丈夫的方式，间接赞美公婆，对他们表示感谢，也是赞美公婆的重要的方法。

#### 4. 背后赞扬公婆

每个人都有自己的生活天地，媳妇不可能天天和自己的公婆生活在一起。有时候当着公婆的面的赞美，会使媳妇和公婆的关系处理的很好，有的时候，在丈夫、父母以及同事和街坊邻居面前，对公婆的赞美，也会产生很好的效果。

在丈夫面前，赞美公婆，可以使丈夫感到，自己的妻子和父母相处的很好、感到欣慰，并对自己妻子的能力表示认同。在丈夫面前，可以“今天妈妈……，妈妈这些事做的真好，她老人家家务活做的好，并且治家有方，会过日子。能有这样的婆婆，我真幸福。”“爸爸这两天……，爸爸对孩子的教育方法非常独特，孩子在他手里，肯定会成长为有用之才的，能有这样的公公，真好！”当然，在丈夫面前称赞公婆，也要注意丈夫与公婆的关系，若是融洽，你大可以赞扬不止。若是紧张，媳妇的赞扬就要循序渐进，这样会使全家关系更加和睦、幸福美满。

媳妇在父母面前称赞公婆，可以使自己的父母感到亲家的慈爱，感到自己的女儿是嫁对了人家了。也会让父母对女儿的未来幸福感到放心，更使两家的关系更亲近。在同事面前称赞自己的公婆，会使自己与同事的关系处理的好。一个能同公婆和睦相处的媳妇，在外人面前夸赞自己的公婆的媳妇，是受人尊重的，也是人们希望结交的朋友。

高素华结婚后，她主动地将在外面生活的疯婆婆接回家，把瘫痪在床的公公照料的很好。在她的耐心照料下，疯婆婆不疯了，而且还帮她做些家务活，而瘫在床的公公，在她的护理下，也逐渐能下床行走了，并帮助他丈夫收拾点农活，并能在门口看小货摊。这一来家庭充满了欢笑。时间久了，由于高素华忙里忙外的干活，与公公和婆婆相处的时间少了，与街坊邻居打的交道多了，有时发现公公和婆婆脸色不好，原来街坊说她的风凉话。于是，她利用自己刺绣技术好、经常去邻居街坊那里指点一下的机会在闲谈时经常赞赏自己的公婆，这样一来，没多长时间，整条街，整个村子都知道高素华的公公和婆婆很能干，并且很体贴她和丈夫。街坊邻居每碰到高素华的公公和婆婆，都和他们攀谈一番，说一下素华对他们的赞美，并再加上自己的称赞，日子久了，高素华的公公婆婆也更能干了，脸上经常带着笑，开始夸自己的儿媳了。

高素华，在这种情况下，巧妙地运用了邻里家传话的渠道，通过背后里赞美公婆，邻居街坊们为

中介，达到了与公婆和睦相处的目的。由此可见，对公婆的赞美，方法是很多的，只要能够根据身边的实际情况，就能达到赞美的目的。

### 三 学生怎样赞美老师

教师是人类灵魂的工程师，向来受到人们的讴歌与赞美。教师与学生的关系是最密切的，古人云“师徒如父子”，今人曰“休言世间干般爱，莫若师生一脉情”。这都说明师生关系之亲密。学生在与老师的关系中，学生如何赞美老师也是很重要。学生对教师的赞美可以说出于不同的目的，其方式也会不同。采用多种多样的方式来赞美我们人生道路上的铺路石、人梯，是丝毫不为过的。在一般情况下，学生赞美老师若能遵循以下原则，学生对老师的赞美会更加容易为老师接受。

#### 1. 学生要不失时机地赞美老师

机遇，是指事物发展过程中的契机。对于赞美来说，也有着不同的契机，学生只有抓住了各种契机，及时地赞美，才能达到赞美的效果。这就要求学生对老师的赞美要分不同的场合，而有所不同。若分不清场合，抓不住赞美的契机，其赞美就收不到应有的功效。

钱强今年上高二，小伙子人缘很好。从上小学开始，班上的每位老师都喜欢他。因为他嘴巴特甜，在各种场合，他都能及时地赞美老师，抓住有利的契机。和老师们的关系好，自然他的学习成绩也是班里最棒的。这一天，班里又开始组织活动，由班主任李老师带队，到市新东方科技公司参观。李老师对组织学生出去活动是很有经验的。学生们次序井然地登车，到了中途，突然汽车抛锚了，大家一筹莫展。李老师是教物理的，只见他这里一捣鼓，那里一摆弄，一会儿车就又上路了。大家兴奋地谈论着李老师的技术水平。这时，钱强走到班主任李老师面前，递上他带的可口可乐说：“李老师，你真

行，挺累的，喝口可乐吧！”李老师听到钱强的赞美非常高兴，他用手拍拍钱强的肩膀说：“小伙子，这点故障，在我们学物理专业的老师手里，是小菜一碟，汽车抛锚是因为……，这里的道理是这样的……”。李老师侃侃而谈，介绍了汽车的许多原理，钱强不失时机地赞美几句，提出些问题，李老师一一作答。于是钱强在这次去参观的路上，增长了许多见识，使自己的水平，又提高了一层，他和李老师之间，自然比以前更加亲密了。

在这个例子中，钱强并没有有意卖弄华丽的词藻，也没有拍马屁之嫌。只是在李老师做出成绩后，发出了由衷的赞叹，之所以它能起到赞美的效果，是因为它的及时。若等车到达目的地之后，钱强再说：“李老师，你真行，要不是你，我们现在还到不了哪。”当然，这个赞美也会让李老师很高兴的，但它已没有了在车上及时地赞美的效果，也不会学到那么多的知识了。这就是及时地赞扬与事后赞扬的不同之处。及时的赞扬会使学生收获颇丰。钱强的及时称赞，活跃了气氛，拉近了大家的距离，也使

学生们对老师更加尊敬。对于学生来说，踏上社会的机会少，缺乏经验，有些赞美并不高明，但只要它是及时的，它就会弥补其它的不足，达到学生赞美老师的目的。

## 2. 学生要赞美老师最希望别人赞美的方面

生活在社会上的人，其社会角色的不同，产生的成就心理需要是不同的。作为教师，有其独特的，不同于其他职业的成就心理需要，每个老师，在别人赞扬自己教出的学生优秀，自己的知识渊博，教学水平高？待学生很慈爱时，他或她的内心是非常高兴的。

首先，要赞美老师的知识渊博。老师，在学生的心目中，是知识的化身，智慧的象征，每一位老师都希望自己能拥有很多的知识。学生赞美老师知识的丰富，正是满足了他们的这一心理需要，任何一位老师，都不愿在自己的学生面前显露自己的无知与知识的匮乏。崔冲的数学老师是从师范毕业的。



他现在教的是高中，他本人是中专毕业，教高中，常常感到知识不够用。在这种情况下，他一方面希望学生们了解自己的苦衷，另一方面也希望学生发现不了自己知识的有限。在这样的情况，他刻苦学习，虚心求教，每次讲题的时候，常常采用多种方法讲解，力争学生提不出新的疑问。每次课后，崔冲帮助老师收拾东西，总免不了夸赞老师了解的解题方法真多，讲的简单明了等。这些赞扬之词，起到了鼓励沙老师继续学习的作用，使他对小崔能另眼相看，把一些比较珍贵的参考书拿给他看，这样一来崔冲的数学成绩很快有了提高。赞美老师知识的富有，是学生和教师双方的需要。

**其次，要赞美教师的慈爱。**老师对学生的爱是伟大的，这种爱，是真正的博爱，是每一位学生都能感受到的。如果学生能将感受到的爱，化为对老师的赞语，那么会使师生双方的关系更加亲密。当一个人付出爱之后，他总是希望被爱者有所反应的，这样他会用更多的爱去爱被爱者，如果被爱者无动于衷，这就会使双方的关系趋于疏远。建设中学初

二、三班的班主任叶老师，是位慈母型的师长。日常生活中，她对待学生非常热心。每当她发现哪位同学有了困难，总是耐心地帮助，并和学生谈心，一起寻找解决的办法。班里刚转来一位学生，叫韦刚，非常能闹，经常和别的班的同学打架。昨天，韦刚又和别的同学打架把衣服撕裂了，放学了也不敢回家。叶老师本来对这个学生是很头痛的，看到这个样子，把他领到了自己的办公室，一面温言相劝，一面取出针线，把韦刚的衣服缝补好。这时的韦刚非常感动。禁不住脱口而出：“老师，你真好，像我妈妈一样。”经过攀谈，叶老师知道，韦刚的妈妈去世早，他爸爸又不懂得如何教育孩子，很是放任他，于是他整天在外野。由于韦刚这句由衷的赞美，叶老师也谈起了自己上初中时的事情，并以这些事来教育韦刚。于是师生之间得到了很好的交流。韦刚每次都赞扬叶老师对他的关怀，这就更发使叶老师对他关心。对老师的爱的赞美，是老师对学生的爱的回报，使这一双向交流更加持久。

### 3. 学生对老师的赞美要发自内心

在所有的赞美中，只有真诚的赞美才能最打动人心。学生对老师的赞美，只要是发自内心的赞美，就能达到赞美的效果。

由于受社会风气的影响，一些青少年在赞扬老师时显得不太正常。有些学生为了讨得老师的欢心，对老师进行虚情假意的奉迎，这种无中生有或夸大其辞的赞美是要不得的。每一位正直的老师都能觉察到这种虚假的赞美。时间久了，还会使老师对擅长进行假意赞美的学生有看法，不利于师生关系的发展，也不利于学生的学习。

司马京是红旗中学初一的班主任，他非常热心地对待学生，学生自然也以爱心回报。他用爱感化了每一位同学。每当他对他的学生进行教育，帮助他们走过人生的每一道关口时，他的学生都要真诚地感谢他，这使他多年来一直热情地关心学生。今年元旦，他收到了一张奇特的贺卡，这张贺卡上签满了他十年前教的一个班的同学的姓名，事后他了

解到，他的学生们自一个多月前就互相投递这张贺卡，由最后一名同学寄到他手中。贺卡上写有：“亲爱的老师，是您用无限的爱，滋润我们成长；是您，严父慈母般地引导我们走上人生之路；又是您，使我们幼小的心灵得到了知识的灌溉……。您是世界上最伟大的老师，也是我们最尊敬的人。”看着学生们寄来的贺卡，司马老师的眼睛湿润了，是啊，有什么能更比学生们这发自内心的赞美更激动人心呢？孩子们从遥远的城市寄来洋溢着赞美的祝愿，是对司马老师的最美好的元旦礼物。

真诚的赞美，并非只有面对面地才能应用。几句话语，一张便条。千里传书，只要这赞美之词，是发自内心的，就能产生共鸣，就会有心灵碰撞的火花。

在这个事例中，虽然十年前教出的学生，在元旦之际，只给司马老师寄来了一张小小的贺卡，但其中包含的情意无疑是宝贵的，他们对老师的赞美是真诚的，这就是使司马老师感动的主要原因。由此可见，学生对老师的诚挚的赞美，会产生意想不

到的效果。

#### 4. 学生赞美老师，要注重第一次发现

作为学生人生道路上引路人的教师，本身拥有无数的优点。在学生与老师的相处中，可能会发现老师的身上有无数他们应该学习的东西，有很多的东西他们从别处是学不到的。如果学生去赞美一些非常平凡的，大家都能想得到的优点，则会使学生的称赞流于庸俗。若是能发现被别人忽视，又是老师身上值得赞美的闪光点，就会使你的赞美别具一格，不流于俗套，达到一般日常赞美所收不到的效果。

苏豪是希望中学高一·三班的班长，他是很擅长赞美别人的，特别是赞美别人所发现不了的、独特的优点。也正是苏豪拥有的这一长处，整个班级在他的带领下，朝气蓬勃地前进。他与班主任尹老师关系很好，其中原因也有他对尹老师的赞美是独一无二的，是为其他人所不及的。因为，他感到，

重复赞美别人赞美过的东西，无异于咀嚼别人嚼过的甘蔗，其中的精华，已为他人所收获。班主任尹老师经常参加同学们的劳动课，和同学们一起流汗。一般的同学，在走过老师身旁的时候，大多是打声招呼道：“尹老师，你真能干。”苏豪则发现尹老师挖地挖的又深又快，挖过的地还很松软。他发现了尹老师挖地的技巧！就到尹老师面前向他请教，并赞美了一番，并把这一技巧进行推广。这样一来，尹老师也很高兴，因为苏豪赞美了几乎连他自己也没有发现的自己的优点。

苏豪在一般的同学赞美尹老师吃苦耐劳的情况下，独出心裁。因为他知道这些平常的赞语，激不起老师心中的波澜，尹老师对这些赞美也不会放在心上，更不会给尹老师留下深刻的印象。他经过细致地观察，发现了尹老师身上他人没有赞美过、的优点。他的赞美，是另辟蹊径，走出了赞美老师的新路子。这种新颖的赞美，也是尹老师第一次听到的。虽然苏豪的话语并不是多么华丽，也许其赞美并非百分之百的真实，但他的赞美，是有事实根据

的，并且是第一次，这就足以达到赞美的效果。

## 四 年轻人怎样赞美老年人

老年人在青少年的成长中发挥了重要的作用。他们把自己掌握的知识传授给年轻人，并把自己的经验教给他们，还以身作则，引导他们前进。老年人对社会作出了贡献，理应受到年轻人的尊重与赞美。如何赞美老年人，其中也是有很多技巧的。人年纪大了，对自己一生做出的成绩希望得到别人的认同的心理越来越明显。故而，年轻人对老年人的赞美，是年轻人健康成长的需要，也是老年人安其天年的需要。

### 1. 年轻人要赞美老年人一生中的闪光点

老年人，奋斗了一生，为社会作出了无数的贡献，在他们的记忆中，有无数他们引以自豪的东西，

以及数不清的人生道路上的闪光点。只要年轻人能把握老年人的成就认同心理，以赞美老年人的成就为契机，就能开启与老年人交流之门，达到赞美的目的。

蒋仁达的爷爷是老革命了，他参加过抗美援朝战争，并在战场上俘获了敌军一个排，荣获了一级战斗英雄的称号。爷爷经常给小仁达讲朝鲜战争的故事，每次讲他运用计策将敌人骗的晕头转向时，爷爷眉飞色舞，小蒋也听得入迷。这个故事已经讲了很多遍，但爷爷从不讲他获得战功的事，也许好汉不提当年勇吧，随着年龄的增长，爷爷越来越怀念过去一起和自己战斗的战友，回想他们一起度过的快乐时光，一起杀敌的英勇场面，于是爷爷经常陷入沉思中，显得精神恍惚。这也使小蒋感到放心不下，人年纪大了，精神这样，就会衰老的快。他就用各种方法，各种笑话，提起爷爷的兴趣，但这种兴致不能持久。他就想到了爷爷从未讲过的他获得战功的一次战斗。他就开始有意地谈到战场上功绩的获得，在战场上如何歼敌，俘敌等等。谈到这些，



爷爷立即来了劲头。滔滔不绝地谈了起来。最后也讲到了那次战斗，那次战斗中牺牲了好些他心爱的战友，这使他一直不安，一闭上眼，战友们鲜活的身影就出现在面前。小蒋在这儿就着实赞扬了爷爷一番，一方面，打消了老人心中的悲伤，另一方面，满足了老年人的成就心理需要。此后，爷爷再也不是无精打采地坐着了，而是勤于锻炼，经常给小朋友们讲一下老战友的英勇故事，到外地去看望依然健在的战友，使爷爷的生活丰富了许多，也使爷爷年轻了许多。

在爷爷极度怀旧的情况下，蒋仁达的赞美不带有任何功利性，是为了使爷爷重新打起精神来，全身心地投入生活，过得更充实一些，从怀旧的心境里走出来。在这种情况下，蒋仁达将视角转向了爷爷引以为自豪的战功，转向了平常谈论的盲点。激发了爷爷的兴趣，而蒋仁达的赞扬，更使爷爷充满了重新面对未来的信心，从恋旧的心理状态中走了出来。

## 2. 赞美老年人对年轻人的爱护

老年人奉献了无数的爱给予年轻人，年轻人在老年人的呵护下茁壮地成长。年轻人对老年人爱护的赞美，体现了年轻人对老年人的尊重。

安安的爷爷就非常爱护孩子，他每天早晨领着安安去跑步，晚上领着小孙孙去散步。在学习上、生活上关心孙子的成长。小安安在爷爷的教育下，也成为是一个很乖的孩子。大家都夸安安的爷爷对安安的关心与爱护，这一点在街坊邻居中有口皆碑，安安的爷爷呢，对安安更是挚爱有加。安安的爸爸看在眼里，记在心里，也对安安爷爷照顾备至。安安的爷爷病了，安安的爸爸和妈妈总有一个人请假在家照顾。看到这样，安安的爷爷感到很不安，他告诉儿子不要耽误了工作。儿子告诉他，请假一两天没问题，况且他老人家照顾孙子，费了那么多的心思，是所有老人中做的最好的，理应受到照顾和回报。安安的爷爷听了很是激动，自此一家都互敬互爱，过得非常开心。

年轻人对老年人的赞美，无须太多，只要有那么一两句也可以，只要说到点子上，老人就会开心，就能达到赞美的效果。

### 3. 年轻人要恰当地运用赞美词

赞美词是有多种多样的，对不同年龄的人会有不同的适用范围。年轻人对老年人的赞美，更要慎重地选用赞美词，达到赞美老人的目的。

大家都知道近代中国百岁爱国老人马相伯，在他的八十寿辰大典之际，他的门生、弟子如蔡元培、章太炎、于右任等人纷至沓来，真正是贺客盈门，热闹非凡。人们送的寿幛上大都是写着“寿比南山”、“松鹤延年”等等赞颂之词。唯独他的小孙子，别出心裁地在祝寿大典的致词中赞美他为“童心不泯，童趣横溢，童思敏捷的老少年”。这一赞誉之词，令马相伯老人万分高兴。这一奇闻也很快传了出来，为世人所接受，人们称马相伯为“百岁少年”，他本人也每每以“童心不泯”为娱，并自豪地说，做一

个有童心的老孩子有什么不好，只有这样才能与孩子们想到一块儿，如果年岁一大，就老气横秋了，那怎能理解自己的孩子。

在这个事例中，马相伯的孙子选取了马老的寿辰为背景，结合平常马老的心思，别具一格地道出了赞词。如果马老是位很严肃的老人，那么马老的孙子的赞词也许就不会收到这样的效果了。正因为马相伯的孙子熟悉马老，才能恰当地运用赞美之词，把对老人的赞美说到了他的心坎上，皆大欢喜。

对于喜欢开玩笑，心情豁达的老人，在谈笑风生及喜笑怒骂中，皆可以实现对老人的赞美，有时用的词也许过于夸张，但只要能达意就行。对于生活作风严谨的老人，选用赞美之词就要慎重，要实事求是地赞美，不可选用易生歧义的谑或过于贫乏的词语，用的赞词要简单明了。有时虽然也可以比较委婉，但绝不能以戏谑之语说出，否则会使老人产生反感。总之，年轻人对老年人的赞美，要根据老年人不同的个性，慎用赞美的词语。

#### 4. 年轻人要尽量赞美老年人

老年人，常常因需要向年轻人证明自己的一生没有白白度过，拥有许多值得回忆的美好的东西，其内心需要赞美的渴望要比常人强烈些。所以，在与老年人的相处中，年轻人要尽量地赞美老年人。

凯先生与他的妻子走亲戚(女方的亲戚)，妻子把他留下来同老姑妈说话，自己找年轻人玩去了。他曾在课堂上教过学生，懂得在与老年人相处的时候，要尽量地寻找老年人的优点，并不遗余力地加以赞美。由于他对这位老人不是很熟悉，他决定慎用赞词，对老人试一试这种方法。他环视了一下屋子，看有什么值得他真诚赞扬的地方。“这所房子大概是 1890 年建造的吧？”凯问。“对”，老人回答，“正是这年造的。”“这使我回忆起我出生时的那所房子了。”凯说，“多么漂亮的房子。您知道现在已经不再造这种房子了。”“您说得对，”老夫人同意道，“现在的年轻人不想漂亮的房子了，他们只要一套有冰箱的房子就满足了。他们主要的是想买小汽车。

这所房子的建筑凝聚着我们的爱，我和我丈夫想了好几年才建造了这所房子。我们没有请建筑师，房子是我们亲自设计的。”

她领着凯看了整所房子，凯对她年轻时收集的、保管了一辈子的珍宝赞不绝口。然后又领着凯到了汽车库。那里停着一辆几乎还是全新的巴卡尔德牌汽车。“我丈夫死前买了这辆汽车”，她说，“他死后，我一次也没用过。你善于发现和珍视美好的东西，我把这车子送给你。”“不行，姑妈。”凯说，“当然我很感激您的慷慨大方，但我不能收您这份礼物，我只是您的远房亲戚，再说，我也有辆新汽车。您还有许多近亲，也许他们想得到这辆巴卡尔德车呢？”

“近亲？”她喊道，“对，我的一些亲戚想等我死后得到这辆汽车，但他们休想！”

凯想拒绝，但又不能，那样，只能让老人生气。这位老人独自居住在这所大房子里，只有回忆伴随着她。她渴望人们给她温暖、尊重和赞美，但是谁也没有这样待她。当她感觉到别人对她的赞美时，就想表示感谢。

其实不论老年人的身边，还是心头，都有无数可值的赞美的东西，只要年轻人有赞美老人的动机，善于发现老人的优点，语誉运用恰当就会达到赞美老人的效果。当然，这些赞美要因人而异，要显得自然，不留任何雕琢的痕迹。

## 第十章

### 怎样赞美年轻人

当今社会发展越来越迅速，年轻人充满朝气和活力，在现代社会中扮演着愈来愈重要的角色。毛泽东同志曾称赞年轻人为早晨七八点钟的太阳，世界是他们的。不论我们是什么年龄段上的人，在日常生活与社会交往中，不可避免地要与年轻人打交道。年轻人一般都是刚踏上社会不久，他们缺少社会经验，阅历不足，易于冲动，干事毛手毛脚，他们渴望自己付出的劳动得到别人的认可，他们拥有现代观念，渴望平等，他们充满活力，富有激情，敢闯敢干，热心而且好动。这就要求我们在与年轻人交往的过程中，慎重把握其心理，恰当地运用赞扬。且看这么一个例子。



老张是办公室主任，这不，办公室内刚刚分到了两位年轻人，小刘是打字员，小叶是秘书。刚来到时，这两个人不熟悉工作，没少挨老张的批评，于是这两个人兢兢业业，很快掌握了业务技巧，工作中的差错越来越少。但是，老张还是不满意，经常斥责他们，这么一来，闹得老张和小刘、小叶之间的关系很僵，结果是，办公室里有三个人，老张有两个不睦。老张要求换人，小刘和小叶也要求调换到别的科室。于是又有两位年轻人调换过来，开始了业务工作从陌生到熟练的过程，老张还是那个态度。由于这两个人无法专心工作，工作成绩不好，老张挨了训。于是老张回来又把气撒到这两个年轻人身上。于是，老张的办公室里人换了好几次，老张的工作还是没有做好。厂长找老张谈了几次话，又找那几组年轻人谈了谈心，理清了他们之间的問題。他就如此这般地告诉了老张。又有两个年轻人调到了老张的办公室，这次老张热情地教他们熟悉业务，并经常真诚地赞扬他们的每一点进步，很快，他们三人相处得非常融洽，工作效率很快有了提高，

年终被评为先进集体。

在这个例子中我们可以看出，老张未注意年轻人需要成就感心理，而一味地批评，人际关系处理得不好，也影响到了工作。虽然人也换了几拨，但工作一直没有好转。厂长的谈话，终于使老张开了窍，于是老张巧妙地运用赞扬，这个问题也就得到了解决。由此可见，在与年轻人的相处过程中，赞扬是非常重要的。

笔者认识一位训兽员，他曾成功地进行了无数的表演和训练。他在训练动物时，若它们未按照他的意图去做，他就举起手中的鞭子，予以鞭斥；若它们做的好，他就把手中的食物送到它们的嘴边，予以奖励。笔者当时有点不理解，就问他，当动物做错了时，用鞭子打它，是对的。它们做对了时，何必给予它们最喜欢吃的食物呢？他说，这是为了调动起它们的积极性，加深它们的印象。若只是一味地加以鞭斥，你将什么也训不成。我当时就陷入了沉思。我们对予年轻人的成就太忽视了。我们只记起了手中的鞭子，忘记了另一只手中的奖励，是多

么不该呀。我们要更好的利用这两只手，以便在与年轻人的交往中，达到完美的境界，理想的效果。

我们在与年轻人交往时，可能双方处在不同的社会角色上，下面我们将分类对如何赞美年轻人进行分析，以便我们更好地把握这一技巧。

## 一 老师怎样赞美学生

通过调查证明，在我国的大中学校中，老师能经常运用赞扬的人是少之又少的，而他们最常用的法宝就是批评。曾经有位老师演示给我看，他把他班里的一个调皮鬼叫来，温和地教育了一番，另一个则是予以严厉的批评。第一天，前者喧闹如故，而后者则乖多了。这位老师告诉我，为什么老师喜欢用批评，因为它是有效的。但他没有看到挨批评的那个孩子走出办公室时的眼神，明显是挑衅性的。这批评对他以后的进步是有害而无益的。大多数的老师认为，学生的每一点成绩与进步，都是他们付

出艰辛劳动的成果，其进步是理所当然的，当大多数学生能达到其期望值时，而少数人做的不够好时，他们就对这些人予以批评，可这批评，对这少数人的学习成绩的提高却没有什么作用。因为，批评只是传递给学生一种消极的信息，而不能调动其积极性。

关于赞扬和批评对于学生学习成绩的作用和影响有什么不同，人们曾进行过许多试验研究，皮格马利翁效应就是其中重要的试验。还有一个试验是更加详细的，其中被试的学生数量较大，而且在人数相同的小组划分，智能平均和条件控制等方面都经过周密设计，严格安排。

五年级 260 名学生分成 4 组，各组能力相同。前 3 组安排在一间屋子里，只有第 4 组安排在另一间屋子里。要求他们做 6 位数的同样的算术题。每次 15 分钟，共连做 5 次。试题难度相等。

第 1 组学生被叫到讲台前，在第 2、3 组能听见的环境下，都受到鼓励和赞扬，主试的老师说他们做得细心而迅速，很出色。第 2 组学生受到提醒和

忠告，说他们又慢又粗心。第3组是被忽视组，但能听见第1组受到的表扬和第2组受到的批评。第4组是被隔离的一组，得不到任何信息刺激。试验的结果——各组的每次平均成绩如下：

次数 组别	第1次	第2次	第3次	第4次	第5次
隔离组	11.8	12.3	11.6	10.5	11.4
忽视组	11.8	14.2	13.3	12.9	12.4
批评组	11.8	14.6	14.3	13.3	14.2
表扬组	11.8	16.6	18.8	18.9	20.2

这4个组的成绩一目了然，隔离组最低，忽视组再次，批评组其次，表扬组最高，然而，还有一点很值得注意，较差的3个组之间的差别不大，不过一两分，而表扬组却高出了6—9分。这个试验证明了表扬与批评对于学生学习成绩的作用和影响的不同，说明了表扬对于学生的重要。

在当今竞争激烈的社会，学生也是处于激烈的竞争中，而社会也是需要学生全方位发展的。年轻人好胜心强，正是“气可鼓而不可泄”之际，几句

赞扬也许就会创造一个奇迹，几句批评就会葬送一个天才的前程。表扬对于学生和老师来说都非常重要，一方面，赞扬是老师对自己付出劳动的成果的认可，另一方面也是对学生作出的努力的认同，是双方的共同需要。所以老师要赞美学生，那么如何赞美呢？

### 1. 老师要实事求是地赞扬学生

有位哲人曾经说过，只有真实的赞美才能最打动人的心灵。同样，老师对学生的赞扬也要实事求是，如果老师对学生进行没来由的赞扬，或者夸大其辞的赞扬，都不会有利于学生的成长。

章若云学习很好，但她的体育成绩不是很好。她的班主任老师经常表扬她，于是，在年终的时候，她被评为三好学生，老师们说她在德智体三方面做的都很棒。于是，小章渐渐地以为自己在三方面都做的好了，平常不注意体育锻炼，在升高中的时候，由于体质弱，在考场上晕倒了，痛失一次机会。过

后她追悔莫及，要是自己平常多锻炼身体多好啊，可是现在已经晚了，她只好复读一年，明年再考了。

由这个例子我们可以看出，老师对学生的实事求是的赞扬是非常重要的。通过老师对学生的赞扬，一方面老师可哆针对学生的优缺点进行“对症下药”，另一方面学生也能够明白哪些方面是自己的长处，哪些方面未受到表扬，原因是什么，这就有利于学生的全面发展，做一个对社会主义建设有用的人，若老师不能实事求是的赞扬，就会使学生不能清楚地明白自己的优缺点。

侯强现在是北京某名牌大学的大学生，他与笔者是好朋友，他经常谈起自己上中学时的事情，说起他班主任李老师的赞扬对他树立学习的信心，在人生的道路上更好的前进所给予的帮助。侯强上小学时成绩非常好，再加上他脑瓜特聪明，很快升入了重点中学，然而他进入初中以后，调皮捣蛋，经常耍小聪明，搞恶作剧，很多老师不喜欢他，他的学习成绩也直线下降，老师批评过他多次，可是他就是不改，并且越闹越厉害，成了远近闻名的调皮

大王，学校里的领导在商量着要开除他。有一次班里进行公益劳动，用砖堵学校住宿生宿舍的后窗户，冬天来了，缺少取暖设备，把后窗户封起来保暖，可是窗户高，很多人都堵不上上面的几层砖，这时候强站了出来，用手抓着泥浆，慢慢把最上面几块砖放好，一连几个窗户，都是他最后做扫尾工作。这件事让班主任李老师看在了眼里，说实在的，李老师对侯强也教育了不少，可收效甚微，他差一点就放弃了。但是李老师并没有因他太调皮而不表扬他，在班务工作会议上，李老师表扬了侯强在劳动课上的突出表现，并提出希望侯强同学在学习上也能发扬在劳动课上的精神，好好学习，顽强拼搏，恢复昔日的风采（当时小侯是以总分第一的成绩升入这所中学的）。小侯说，当他受到久违的表扬时，他激动得眼泪都下来了，在老师提到的希望中，他又找回了昔日的信心。他说，李老师并没有忽视我的突出表现，也正是因为他的赞扬，使我步入了人生的重大转折。自此，侯强开始努力以不怕苦不怕累的劳动精神来对待学习，成绩有了进步，每次李



老师发现他的进步后。总是予以表扬，并提到学习更好的同学，要他向他们学习。于是，小侯很快在两个学期后，成为班里的第一名。李老师对他予以高度赞扬，总结了他前进道路上的每一点进步的经验与教训，于是侯强的学习劲头更足了，随后在侯强读高中时，李老师继续与他联系，并对他的每一进步提出表扬，对其不足之处指了出来。小侯就一雪往日之耻，由一名调皮大王变成学习尖子，考入了北京某名牌大学，他接到通知书后首先告诉的就是李老师，与李老师共享欢乐，现在他每次回家，都要到李老师处坐一坐，他说是李老师对他的劳动成绩的实事求是的赞扬才使他有了今天的辉煌。他对李老师无限感激。

在这个事例中，若李老师对小侯在劳动中的突出表现予以忽视，那么侯强今天就不可能是坐到北京某名牌大学的教室里了。李老师对他的突出表现，既没有夸大，也没有缩小，只是实事求是地进行了赞扬。小侯的表现，自然同学们都看在眼里，若李老师夸大或缩小，就不利于自己形象的树立，也不

利于小侯的进步。关键的是，李老师实事求是地对侯强进行了赞扬，于是小侯就有了质的转变，有了灿烂的明天。小侯的进步，也说明了李老师的教育方法是得当的，优秀的。李老师对小侯的赞扬，也是对自己付出劳动的肯定，大家对李老师的印象越来越深，学生与老师的关系就愈加贴近，师生关系及学生们的学习等其他方面就好处理多了。

由此可见，老师对学生的赞美，要做到实事求是，否则，就达不到预期的效果。

## 2. 老师要尽量赞扬学生的每一点进步

美国著名心理学家威廉·詹姆士教授曾经说过：“人性中最本质的愿望，就是希望得到赞赏。”学生时代的年轻人，其成就心理需要更强一些，他需要用不同方式来证明自己的成就，以增强自信感，老师又是与他们接触最密切的人。于是老师的赞扬就成了对他们的成就的认可的最佳方式。为了增强学生学习的信心，提高其兴趣，老师就要注意赞扬学

生前进过程中的每一点进步。若是老师对学生的进步视而不见。则会打消学生在学习过程中的积极性，不利于学生的成长。

王华老师是省级优秀班主任，他在介绍他如何使他带的班级的成绩非常优秀时说，最重要的一条就是要尽量赞扬学生的每一点进步。这赞扬使他的班级成了团结向上充满生机与活力的班集体，当然这些表扬，有的时候也是故意的。就拿王华老师现在带的班级来说吧，以前是出\_厂名的散乱，差，学生成绩全校同级中倒数第一，且学生大多四肢发达，头脑简单，喜欢玩。王华老师针对这一情况，与其它同级的各班主任商量了一下，组织了几次体育活动，如拔河比赛，篮球赛等等，结果王华老师带的班大出风头，虽然学习差一点，但体育成绩蛮好。于是王华老师“趁热打铁”，表扬了学生并希望他们将这一干劲用在学习上，很快，班级的集体意识，学习氛围有了改观。班内几名捣蛋分子，王华老师采取了“各个击破”的方法。他经常到教室里串串，只要发现哪个学生比以前表现的好，就当即予以表

扬。在班内还设置了学习成绩标棒表，鼓励同学们力争上游，对进步较快的同学挂一朵小红花。于是，班内同学的学习激情调动起来了。对于常常迟到的小关，他通过家访了解了小关迟到的原因，并对他能及时到赶时予以表扬，小关也就再也不迟到了。对于屡教不改的李楠，王老师有一次发现他的作业写的特别工整，就拿着他的作业向全班展示，并予以当众表扬。经过王华老师的指点，全班的每个学生都意识到了自己的优点和日常学习中的每一点进步，他们学习充满了自信，并且团结的很好。王华老师有时批改作业，在作业本上看到某同学学习有进步，就写上“比上次有进步，望继续努力”等的批语予以鼓励。于是这个以“散乱差”出名的班集体，一个学期后，被评为优秀班集体。在进行各种省级竞赛时，王华老师班内有几名同学获得了较好的成绩，王华老师带的这个班级也像他自己一样非常有名了，最后全班的升学率为百分之百。

在这个事例中，我们可以看到，王华老师并没有单纯用批评去约束学生，而是认真地观察学生的

每一点进步，并予以及时地赞扬，使全班的每一位学生充满自信。还创造各种机会，使班级充满凝聚力。对学生的每一问题，不是单纯地想当然地去下结论，而是展开调查。对于经常迟到的小关，先是进行了家访，了解到他迟到的原因是由于家中困难，每次都要做许多家务。于是班里就有同学自发地成立了小组，经常去帮他。王华老师知道后，予以引导，排出了值日，大家轮流去帮小关。王老师对同学们的这种热心助人，予以高度的表扬，在全校大会上，校长也进行了赞扬。由于解除了“后顾之忧”，小关学习的劲头就更足了，每天也能及时地赶到学校；由于他学习刻苦，还多次被评为学习标兵呢。王华老师这种注重学生的每一点进步的方法，满足了年轻学生的成就心理需要，使他们能够充分看到自己做出的成绩，看到自己的劳动没有白费，这就更增强了他们学习的信心，学习成绩也就有了突飞猛进的提高。这种方式，正是王华老师使他带的班级成为优秀班集体的“秘诀”所在。

日常学习中，大多数老师会认为学生们平常的

细小进步不重要，重要的学生取得的大进步，因而仅把赞扬给予后者，这种做法是不对的。我们认为不仅要对学生的大进步做出表扬，还要对他们的每一小的进步予以表扬，以肯定其成绩、满足学生的心理需要。当然对于学生的进步的表扬，要有区别。当然，赞扬学生显而易见的优点是非常必要的，对于聪明的老师来说，他们还善于发现学生身上潜在的闪光点，予以赞扬，使学生向着好的方向发展，发挥其潜在的优势，使学生能更加健康地成长。

### 3. 老师要赞扬学生身上潜在的优点

老师在赞扬学生时，不仅要称赞他们已经表现出来的明显优点，还要善于挖掘学生身上潜在的优点，从而给予及时的赞扬。

比如，在与一位学习成绩优秀的学生进行交谈时，你可以称赞他学习刻苦，成绩优异，是多么地努力攻读。但是，作为一名成绩很好的学生来说，这方面的赞美之词已经听得很多了，对他来讲显然

没有什么新意。倘若在交谈中你发现他的知识很丰富，并且学习方法独特，效率很高。你能对此表示欣赏并及时予以赞扬，这对他可能会起到意外的满足感，使他在学习中更加注重效率与方法，会使他的成绩“更上一层楼”。当然，这就要求赞扬者要有敏锐的观察力，要善于从多种角度看问题，能从对方表现出的细微处，及时发现对方身上即逝而过的潜在的东西，给予应有的肯定和赞扬。这样，可以免除某些学生因受到同种类型的赞扬过多，而引起的对赞扬韵反应迟钝，也会使学生能够重新认识。发现和评价自己，使学生能够在德、智、体、美、劳等方面全面发展。

一般说来，如果老师不能利用新的方式赞美学生，就会使学生陷入“赞美疲劳”，致使学习的积极性不足，成绩有所下降。心理统计表明，用同一种方式赞扬同样的内容，重复的久了，学生对之兴趣越来越小，若是从一新的视角发掘其中新的内容，就会使学生的兴致大有提高。同是一篇好的作文，若是只评它“很好”，学生在这方面就认为自己做的

够可以了，于是不再提高作文水平。如果细心的老师在文章的字里行间，及结构、文法等方面找出一些可表扬的细微之处，看到学生在描写、叙述或议论上具有优势，这样就会更有利于学生的发展，使他在学习中兴趣盎然。

江夏老师是向阳中学初二·一班的班主任，他们班在所有的初二年级中成绩中等，江老师费了不少心思，可成效甚微。他后来发现，总体成绩提不上去，学习上同学们缺少协作精神。江老师在一次卫生大检查后，眉头一皱，计上心来扭转了这一局面。那是一次全校性的卫生大检查，班里的活很多，可是由于开初分工不得当，进展很慢，于是经过一番调整，各小组之间互帮互助，很快完成了任务，检查结果一班名列前茅。于是，校领导组织各班来参观，他们参观时大都赞扬打扫的干净，整理的整齐，看得出来，他们初二·一班的学生都非常自豪的。江夏老师在班会上也赞扬了同学们，他只是简略地一提这次卫生检查的成绩，因为这件事这几天同学们听的赞扬也够多了，江老师话锋一转，他问



大家，这次成绩的取得，为什么会这么好呢？大家七嘴八舌的议论开了，有说大家干的好的，也有说工具好等等。江老师又问，若按一开始的分工，会有这么好的成绩吗？大家说不会。那后来为什么干的又快又好呢？江老师接着问。大家都说了，是由于各小组之间的互助合作。接下来江夏老师对同学们提这次劳动中的互助协作精神大加赞扬，全班气氛为之热烈。于是：工老师又让他们讨论若仅有几个小组做的好，其余的干的差，整体效果如何呢？最后江夏老师趁机提出，在这次劳动中，大家表现出的协作精神是取得这次成绩的动力。我们班集体的成绩在同年级中的总体成绩为什么总处在中游呢？整个年级学习最好的在我们班内，其中到底缺少了什么，使得我们班的总体成绩上不去？请大家回去以后好好思考一下，并以此为内容写日记。后来，在江夏老师的引导了，班级的学习风气大有好转，学期末，不论单科成绩，还是总成绩，江老师带的班都名列年级前茅。

在这个事例中，通过一次取得优秀成绩的卫生

大检查，江老师发现了同学们之间潜在的互助合作精神，使同学们的精神为之一振，扭转了学习风气，使同学们能够重新认识，评价自己。

对于大多数老师来说，当学生表现好时，他们认为一切正常，平安无事，对某些不良的东西往往视而不见，充耳不闻，或者是感觉到了却不理不顾，这都是不对的。作为教师，就要把握学生的心理。了解其最需要赞美的方面，进行及时的赞扬，以有利于学生的健康成长。

#### 4. 老师要及时赞扬学生最需要赞扬的方面

及时的赞扬就像春雨滋润干涸的心田，在不同的时间段上，由于受周围环境的影响，学生最希望得到老师赞扬的方面也会有所不同。这就要求老师要随时了解学生的心理活动，把握其心中最渴求的赞扬，而予以称赞，满足其心理需要，帮助其树立信心。一个学习非常好的同学，老师赞扬他的成绩是必要韵，但这也许并非是他所最渴望得到赞扬的，

在学习这一方面他听到的赞美多了，也许他最渴望的是别人对他劳动或体育等其它方面成绩的认可，这也就要求老师能做学生的“贴心人”。

有的老师，倒是能注意学生表现出的明显优点，及其潜在的优点，但是不能明白在一定时期内学生的最强烈的需要，于是在赞扬时，该着重赞扬的往往一笔带过，而该一笔而过的则予以着重赞扬，这就使得赞扬主次不分，不能达到理想的效果，这也使有的老师很是困惑：我已经把学生所能表现出来的优点，按其大小主次分明实事求是地予以了赞扬，却没有达到预期的效果，这是怎么回事呢？百思不得其解。其实很简单，他对学生了解的不够深，不能清楚的了解学生的成就心理需要在不同时期是有所变化的。现在，社会要求学生成为德、智、体等各方面全面发展的人才，那么，对于学生来说，只有学习好还是不够的，也就是说学生不仅需要学习成绩方面的赞扬，也希望在另外的方面得到老师的认同，以满足其全面的心理需要，基于这一点，作为老师，就需要全面而充分的了解学生的需要，在可

能的时机，首先考虑其最强烈的需求。

樊莲是矿院附中高一·三班的学生，学习成绩非常好，也经常受到老师的表扬，她体质弱，她非常渴望能得到体育老师的表扬，可仿佛老天和她作对，她一到体育课上就又笨又乏力，经常坐冷板凳，看着同学们生龙活虎地跑跳，她心里难受极了。可班主任不理解她的心思，经常对体育老师说照顾一下小樊莲，她的学习成绩很好，虽然以后体育老师不再对她吹胡子瞪眼，可从来连半句也没赞扬过她。虽然有时她也是努力地做了，体育老师却告诉她。你身体差，没必要这么做，留点精力好好读书吧，一下子打消了她的积极性，于是她也心甘情愿地当起了体育课上的“观众”，她的身体也一如既往，一遇上天气剧变，特别是冬天，感冒老是伴随着她左右，这也使她的父母很是犯难，如此弱的体质，怎么能考大学呢？

在樊莲读高二时，原先的体育老师因其它原因，调到外地去了，她们这个班的体育由欧阳老师带。欧阳老师看到一个个肥的肥，瘦的瘦的她们，大摇

其头，进行体能测试不合格的大都是学习成绩很好的学生，虽然学习成绩好，但这样的身体如何能考学呢？他将他的想法告诉了班主任，班主任的意见是无所谓，欧阳老师决定征求一下学生的意见。在体育课上，他说到学生们体质弱时，大家的头都低了下去，其实大家也都希望自己的身体强壮起来，以前对体育有很高的兴致，可老师却泼了冷水，现今，经欧阳老师一说，大家的兴致又来了。欧阳老师知道这些体质弱的学生生平常在学习上常受赞扬，既然想把体育成绩提上去，那么，他们心中对欧阳老师的赞扬的渴望也是强烈的。于是，欧阳老师在体育课上对他们作出的努力予以称赞，为其进步鼓掌，很快，这一帮学习成绩不错的同学体育成绩也逐步提高，大家为拥有了强健的身体而自豪，欧阳老师呢，也自然很受大家的欢迎。

在这个事例中，欧阳老师满足了学生们最渴望得到的赞扬，而班主任及以前的体育老师却忽视了学生的这种心理需求，致使学生们虽然学习好，但体质弱。欧阳老师重视体育教育，善于了解学生的

心理，于是情况有了很大的改观。

不仅今人重视赞扬，古人也非常注重正确地运用赞扬。颜之推在《颜氏家训》中就曾谈到一个不能正确运用赞扬的例子，以致于老师害了学生。梁元帝时，有一位学生，聪明机敏，很有才学，为其师所宠爱，但是缺乏必要的管教。有时一句语说对了，立刻张扬，搞的路人皆知，成年累月地夸奖赞誉，有时一件事做错了，却为之隐瞒掩盖，解释开脱，希望学生偷偷改正。这个人长大成年以后，做了官，但性情凶暴傲慢，飞扬跋扈，常常不能根据具体情景正确地运用语言，结果由于讲话未加考虑获罪，被将军周逖所杀。据史载，他死时肠子被拖到地上，血被涂到了战鼓上。此可谓不能实事求是的运用赞扬的特例了。

诚然，对年轻人的称赞，并非仅是师生之间。在我们国家，一般来说，领导比下属的年纪都要大一点，那么作为年长一点的领导如何处理与年轻人的关系，如何赞扬年轻的下属呢？这正是下一节所要分析的内容。

## 二 领导怎样赞扬年轻的下属

本章一开始讲到某厂办公室主任老张与年轻的下属相处的事，说明了领导对年轻下属的赞扬是非常必要的。一般说来，领导者的阅历比年轻人丰富，他们喜欢有规有矩的工作，而年轻人具有现代意识，与领导者的价值评判标准也不同，这就使得领导者对年轻人的许多“行为”和“思想”看不惯，不欣赏。而年轻人呢，则喜欢领导者能够平易近人，平等相处，并且拥有许多先进知识与技术，这就造成了领导与年轻下属的矛盾，解决这一矛盾的最佳途径就是赞扬，因为赞扬能沟通自己与他人的感情和关系，而造成这一矛盾的就是领导与年轻的下属之间缺乏必要的交流。

有些领导认为年轻的下属他们大都受过高等教育，应该能把一些事情做好，做好工作也是他们份内的事，于是当年轻下属表现好时，熟视无睹，而

当年轻下属在工作中出现差错时，就予以批评。这正忽视了年轻下属的成就心理需要。他们刚踏上社会不久，都希望自己不仅能在学校里读书，而且也能够胜任社会上工作，他们很需要他们的工作得到领导某种方式的认可，特别是表扬。如果领导不能满足他的这一需求，就会使得其工作的积极性降低，工作效率不高，自信心不足，这当然不是任何一位领导者所希望的。领导者不仅要赞美下属，而且还要将赞美具体化，不可含糊其词。

### 1. 领导赞扬下属要具体

赞美，可以使领导与年轻人的距离拉近，使双方能够融洽相处。但是，如果赞美运用的不当，也会引起双方的误解、尴尬。蔡云在一家公司提任打字员一职，由于她工作很是刻苦，她经常受到表扬，但有些表扬，却使她感到不知所措。这一天，蔡云刚走进办公室，恰巧遇上了总经理，总经理称赞她“是一名优秀的职员”，她以为是她的努力工作博得



了上司的赞赏，可不久她发现总经理并不知道她工作的刻苦，她不知道他的表扬是指什么。还有一次，她将某些报告的格式作了一点变动，以便打印时更加方便，节省时间，不久，她在下班时听到办公室主任赞扬她“你工作的很好”。后来她又发现，报告格式的变动，使这个办公室主任将起草报告的秘书训斥了一顿。蔡云感到困惑，虽然她在这家公司也经常受到表扬，待遇也不错，但这些含糊的赞扬搞得她晕头转向，她认为如此下去，她受不了，于是一纸辞呈，她转到了另外一家公司。在这个事例中，蔡云的上司总经理和办公室主任，也很明白赞扬对员工的激励作用，但是他们都没有明确赞扬评价的原因，使蔡云不能明了她因何而受到赞扬，而陷于困惑。在日常生活和工作中，我们可以发现，含糊其词的赞扬可能产生混乱，甚至使双方关系恶化。领导对年轻下属的赞扬越具体，这一赞扬的时效性越高。再说，领导者对年轻下属的表扬愈具体，说明了他对他越了解，你很注重他的长处和成就，这样年轻下属就越感到你亲切，心中有成就感，你与

她的距离会越近，并且使他感到，他所从事的工作，很有意义，工作取得了成绩这使他充满积极性。

每到年底，各个公司的各种各样的报表及总结报告会变的非常多，身为总裁的你，还要参加各种总结会议，又要指导办公室内的几个年轻秘书进行工作。有一本帐单总结需要星期三上交，并且要求你亲自动手，可现在已经是星期二下午了，没法子，你只好找了个年轻的下属帮你干这件事，他在星期二晚上帮你干了数小时，使你如期地完成了工作。这当然使你很轻松，也对这位年轻下属充满了感激。那么，你如何称赞这位年轻的下属呢？是称赞他工作的好呢？还是赞扬他是一位称职的公司员工呢？一般说来，这时你对赞扬的最佳选择是，真诚而具体地针对这一件事情来称赞，谈出你此刻的感觉就可以了。那么，在此时你可以说“我真感谢你在星期二晚上帮我干到那么晚，所有的工作都按预期的方式按时完成了，我很轻松，谢谢你。”

从这个事例中我们可以看出，领导的具体的赞扬是年轻的下属工作积极性的源泉，是他们继续前

进的动力。年轻的职员帮助了作为总裁的你，你对他的具体的赞扬，会使他严格要求自己，力争在各个方面做的更好。若你因此评价他是一名好职员，就未免不太恰当了，因为有可能他在另外的方面做的不符合公司的要求。为了鼓励年轻下属的上进心，作为领导，就要具体地赞美年轻下属做出的成绩，而不能含糊其辞。

## 2. 领导赞扬年轻下属时要考虑其性别、个性及知识层次

对于不同的单位，其领导者所统辖的年轻下属的知识层次会有不同，也会因其属不同行业而有所不同，那么对如此繁多的行业，应如何赞美年轻下属呢？这就要求领导一方面在赞美年轻下属时结合自己行业的特点；另一方面也要考虑年轻下属的性别、个性以及知识层次。

领导作为长者，自要有长者的风度，也要有领导的气度，能够运用其丰富的经验与阅历，与年轻

下属和睦相处。首先，领导要考虑年轻下属的性别不同，其称赞要有所差别。

邓宾是某县委书记，其领导班子内，有三个年轻的秘书，都是小姐。本来这三位小姐工作能力都挺强的，也经常受到邓宾的赞扬，可她们之间关系总是好像有堵墙一样，邓宾的称赞，也激不起这三位小姐内心的激动。原来邓宾为人豪爽，颇有大男子汉气度，讲话不避嫌，在称赞用语中经常用一些“牛×”或者“他妈的绝了”等词。虽说这些赞语对于那些老同事或下属来说都已习以为常，但这三位刚刚从高校中出来，受过正规教育的小姐却感到极不舒服，毕竟她们脸皮薄。可邓宾没有考虑到这几点，这三位年轻下属总是有意拉远与他的距离，这使待人热情，且平易近人的邓宾感到不尴不尬的，有一次，他发现，他刚刚称赞了其中的一位小姐“这次工作报告本写的不错，简直牛×了”。三位小姐都借故走了出去，这使他很是纳闷。后来，当她们中的一位交入党积极分子思想汇报时，考邓连哄带“威胁”，才搞清楚了，他没有注意到自己的下属是三个

女性，并且是年轻的小姐。意识到这一点后，老邓就非常注意自己的措词了。在关系熟的老同事面前，粗话还不时“蹦”出，可一到了陌生的场合，或者是年轻下属面前，讲话真是字斟句酌，对他们的称赞，也变得含蓄委婉起来。如此一来，老邓和三位小姐之间的关系轻松多了，她们再也不躲着他了，日常工作上的合作很愉快，老邓还为她们中的一个作了大媒呢。

在这个事例中，老邓对年轻下属的赞扬，没有考虑到她们是女性，且刚从学校里出来不久，称赞的言词欠考虑，于是出现了不尴不尬的蜀面。等到老邓意识到这一点之后，对自己的言辞作了调整，兰门之间的关系就好多了。另外，领导对年轻女下属的赞扬也不可太热情，这样有时会引起误解。也许对当 t 缸人没什么，但对于另外的人来说，就会感到有“情况”了。所以领导对年轻下属的赞扬，首先要考虑其性别。另外，由于每个人的出生环境不同，性格也不一样，那么，领导对年轻下属的赞扬也要考虑其个性的差异。

俗语说“一母生百般”，即亲兄弟之间的性情脾气也有所不同，更何况是来自五湖四海的职员了。每个人由于其个性的差异，其所喜欢的赞扬方式也就有所不同。有的人喜欢含蓄委婉，有的人喜欢直露，有的人喜欢日常工作中的一个眼神及一个手势般的赞扬。有的人喜欢在正式场合的称赞。这就要求领导者要熟悉年轻下属的个性，照顾到年轻人的特点。如果，你对喜欢含蓄的人，用直来直去的赞语，就难以达到赞美的预期效果：若你对喜欢直露的年轻下属用较为含蓄的赞语，也许他根本不能领会，譬如领导者在不能了解年轻下属的个性之前，也不能轻易运用赞语。这时的赞语就要是试探性的。

老周是某部门内的一个司长，这不，今年刚好有两个年轻人到他所辖的司内工作，一个是研究生，男性，另一位是本科生，女性。由于了解到这位男同志是山东人，且直爽，老周感到与他相处较为轻松，根本不需要考虑什么忌讳，在日常工作中，他只要注意作为领导者的身份，可以说，喜笑怒骂皆可赞美。工作做的好了，走到这位男下属面前，拍

拍他的肩膀，然后，可以在下班后，拉他到小馆子里撮一顿，借着酒劲，毫不客气地对他赞扬一番，第二天，小伙子工作起来特有精神头，他们之间相处的也很和睦。对于那位年轻的小姐，可没有这么随便，她是上海人，况且只有二十岁，生性腼腆，说话做事比较含蓄，不喜欢太为直白的言辞。老周根据这一情况，对这位小姐在工作中的突出成就，就采取了与那位小伙子所不同的赞美方式。有时受到领导的嘉奖，老周都要说是这位小姐和男士的功劳，当然女士排在前面，满足女性的微妙的心理，而对于生性直爽的小伙子，对于这种排名先后，则无所谓。在注意到平常言语外，老周还经常运用赞许的眼神，及一些适当的物质奖励，来鼓励她的上进，如此以来，老周与她也处的和谐。于是，他们尽心尽力地工作，老周感到很是开心。

在这个事例中，老周根据小伙子与小姐他们不同的个性，在对他们进行赞扬时，采用了不同的方式，使他的赞扬能够有效地调动起年轻下属的积极性，使他们能够尽心尽力地工作。

以上是介绍了领导对年轻下属的赞扬要考虑其性别和个性，此外，领导对年轻下属的称赞也要考虑其知识层次。不同的单位，对职员的知识能力的要求不同，那么领导要据其知识层次的不同，赞扬应有所区别。就是同一个单位内，处在不同岗位上的人，由于其岗位的不同，知识层次就会有所不同。一个单位的领导，对他所辖的技术员的称赞和他单位内清洁工及保安人员的赞扬就会有所不同。对于知识丰富的员工的赞扬，就要上档次，不能太庸俗，而对于门卫或清洁工的称赞就不可不高雅，要使得他们能够理解。当然，这些赞法要符合领导者的身份，否则就要贻笑大方了。据说当年韩复榘，会见一群军校毕业人员，当然这些人有相当一部分是留学生，韩复榘的本意是要好好赞扬这些人一番，可由于他本人知识有限及用语不当，成为笑柄。他讲：你们是从笔杆子里钻出来的，我是从炮筒子里爬出来的，兄弟是大老粗，你们都懂七八国的英语，我连一国的英语也不懂。我对你们讲话，简直是对牛弹琴云云。如是乎，韩复榘也大大地“风光”了



一回。在这儿，韩复榘就没有认真地考虑他所要赞扬的对象的知识程度，以及他自己的知识水平，虽然也认识到自己是大老粗，可生搬硬套地用成语，反而给人留下了不好的印象，既然是大老粗，用一些俚语也没问题，可他却故作高雅，用这些话来糊弄斗大字不识的大兵还可以，在这些有相当知识的军事人才面前，这个怯可丢大了。当然，领导者对年轻下属的赞扬一方面要把赞语随他们知识水平的不同而有所调整；另一方面，对于知识渊博的人，领导也可以赞扬他们知识丰富，学富五车，才高八斗；而对于知识层次低的人，可以称赞他们工作认真刻苦，任劳任怨，具有老黄牛精神。对于一般的年轻下属来说，来自领导者的对于他们工作能力及才华的肯定和赞扬，及对他们工作态度，工作成绩的赞扬，都会满足他们的成就需要心理，激发他们对本职工作的热爱，提高工作的积极性。

领导者在赞扬年轻下属时，既要满足其成就需要，另外，还要考虑到年轻人刚踏上社会，缺乏社会地位，力求平等的心理，在进行赞扬时，不可用

一种居高临下的方式，也最好不要打官腔，要真诚而热情，要让下属感到你是尊重他，尊重所付出的劳动，重视他做出的成绩。当然，对年轻下属的赞扬也要得体。譬如，刚刚到任不久的秘书为你写了一份报告，送你批阅，如果你称赞他文章结构合理，安排的段落严谨，构思巧妙，这就有点太离谱了点，在这时候，你就可以另外选择赞语，称赞其它的方面。你可以称赞他工作效率高，这会使你的下属高兴，你也可以称赞他字写的工整漂亮，这也会使他非常自豪的。对于称赞的内容的选择，也是领导对下属称赞的技巧。

### 3. 领导赞扬年轻下属的方法

**第一，个别表扬法。**如果年轻的下属做出了很出色的成绩，作为领导者，可以与他单独谈话，在会谈中对年轻下属进行称赞，或者作适当的物质奖励。这样一方面会避免其他人的嫉妒，使他可以心安理得地和其它同事和睦相处，也可以使他感到你

对做得优秀的他，偏看一眼，他会更加卖力地工作。更重要的是，采用个别表扬法，会使你的年轻下属感到亲切，在一个两个人的空间里，可以少一些忌讳，使领导与下属都会觉得轻松。

**第二，当众表扬法。**这种方法适用于荣誉感很强的年轻职员。当他表现得比别人优秀时，领导如果当众表扬他；会满足他的荣誉感，也会使其他人对他尊重，或者其他人会由此产生更强烈的对赞美的渴求，并因之而努力的工作。这样，一方面表明，只要做出成绩的人，领导都会给他适当荣誉，另一方面也会激发其他人的上进心。

**第三，间接表扬法。**有时候领导对年轻下属的赞扬，没有采取面对面的方式，有时面对面的赞扬是苍白无力的，也并不是所有的职员领导都能有充分的时间对他们进行面对面的赞扬。间接的赞扬，会是很有效地起到作用。如果你守着A在赞扬B时，这句话会很快地传到B这儿，这种间接的称赞，会使年轻的下属感到领导的赞扬是真诚的。特别是当你把某一年轻下属的长处与另一下属的不足进行比

较时，当着做的不够的职员称赞做的好的职员，这种间接赞扬是有一定风险的，领导者必须使这一称赞限定在一定范围之内，以防产生嫉妒心理。当然，间接赞美法，也未必只有在比较的情况下使用，其它情况下也可以运用。

**第四，集体赞扬法。**对于做出一定成绩的集体，领导者可以予以赞扬。例如对单位内工作第一线的青年突击队，及其它组织，只要出了成绩，就可表扬，会使他们增强集体荣誉感，使这些基层组织的凝聚力增强。当然，在进行集体赞扬时，也可以对其中的成绩突出者予以单独地进行表扬或奖励，在招顾到面的同时，也要招顾到点，这也是某些领导能够恰如其分地运用赞扬的高明之处。

### 三 老年人怎样赞美年轻人

老年人与年轻人之间的关系成为当今社会中的一大难题。如何使年轻人健康成长，并且与老年人

之间能够顺利地交流，善待老人，这都需要老年人要更好地掌握如何赞美年轻人。老年人和年轻人由于他们生长的时代不同，各人的价值判断标准不同，大多数老年人看到年轻人不犯错误，健康地成长时，对之不理不睬。等到他们犯了错误。又百般教育，由于缺之必要的交流，两代人之间逐渐出现了隔阂，这就是所谓的“代沟”。前一章中，我们已经分析了年轻人如何赞美老人，但代沟之上的桥梁，只有单方面的努力还是不够的，要填平这一由年龄、生活经历、社会经验等造成的鸿沟，就需要双方的努力，老年人也要能够熟练地运用赞扬，使老年人与年轻人能够处得和谐，融洽，使老人能够享受天伦之乐。

你听，陶伯伯又在训他家的小林了，小林在街道办的厂子里上班，虽然月薪不是很多，但年轻人嘛，喜欢追时髦，常常把钱大把大把地花在流行服装及其他物品上，这使陶伯伯很是看不惯，每每出言训斥，训急了眼，小林也和他吵闹，这样一来，父子俩个就生份了。上个月，由于小林加班加点+非常认真地工作，厂子里给了他一笔数目不小的奖

金，他兴冲冲地买了点酒菜，回家和父亲高兴高兴，可是陶伯伯的反应却让他感引窝心：“别高兴太早了，看你兴奋的那个样子，不就是那么几个奖金嘛，又不是什么了不起的事情，不要头脑发热。看下个月吧。想当年我像你这么大，哼，月月想戴大红花……。”几句话说的的小林心里很不是滋味，开始反击：“你虽然拼死拼活地干了这么大半辈子，不也是一个子儿也没攒下。”“你这毛小子，你你倒教训……”陶伯伯说了一半的话又咽下去了。看着小林摆上的酒菜，开始喝酒，虽然两个人也是坐在桌前酒杯交错，两个人的心里想的却不一样，小林心里的高兴劲儿也全没了。以后爷俩个该吵的还是吵，该闹的还是闹。

在这个事例中，我们可以看出，陶伯伯的批评也好，说教也好，都是为了小林能够成长为一个有为青年，可是其目的和结果却截然相反，这就是陶伯伯的方法有问题了。对于小林追时髦，陶伯伯是批评，也许第一次是有效用的，次数多了，作用就起不到多少了。如果陶伯伯从另一个角度出发，有意识地赞扬儿子的眼力，能跟上时代的潮流，然后

可夸一下布料好，儿子能砍价，在夸赞中，将儿子以前的“时髦”拿出来，一件件地过目，儿子会惊讶有这么多！然后算一下价格，一算，占了工资的一大半，也许小林就会收敛一下。在这儿不是陶伯伯认识到这个问题，而是应让小林自觉地认识到他自己的问题，这样效果就会好一些。另外，小林发了一大笔奖金，是件高兴的事，虽然陶伯伯的话是为了帮助儿子，然而小林却以为是泼冷水。他为了小林有了这点成绩不致于太骄傲，向他说了这些起消极作用的话，正是这些话，打击了小林取得成绩时的自豪感，对其在以后的生活和工作中，起到了不好的影响。此外，陶伯伯还把自己年轻时的所为，与小林比较，在不同的时代背景下，人物会有所不同，大多数年轻人对这一比较都反感，但话又说过来，如果陶伯伯谈的是自己当年的不足，来称赞小林做的比自己年轻时好的话，效果就会是另一个样了。所以，老年人赞美年轻人，要照顾到年轻人的心理特点，运用不同的方式，才能达到称赞的预期目的。

## 1. 老年人当众赞美年轻人

俗话说，人要脸，树要皮。也就是说，人人都需要起码保住自己的“面子”，有一个好的名声。若老年人在街坊邻居面前，说年轻人怎么不好，那么，这两代人之间肯定难以相处；若老年人在大家面前夸年轻人孝顺，那么，这两代人的关系肯定也不错，为了处理好老年人与年轻人的关系，需要老年人对年轻人进行当众赞美。老年人对年轻人的赞美，有利于年轻人改正身上的坏毛病。

很多老人，在别人面前不喜欢夸赞年轻人，他们恪守“人前教子”的教育信条，殊不知，很多年轻人需要老年人的称赞，以满足自己在朋友面前的虚荣。由此产生了许多隔阂。老年人赞扬年轻人，也正是从年轻人的这一心理需要出发，例如，家庭关系中最难处理的婆媳关系，媳妇对于婆婆来说，是不很熟悉的，若在这时，婆婆对媳妇横挑鼻子竖挑眼的，婆媳关系必然陷入僵局；但如果婆婆对媳



妇加以赞扬，(一般说来，刚过门的媳妇对婆婆都还可以的)特别是在街坊邻居面前加以赞扬，那么媳妇自然高兴，在街坊邻居面前有个好的形象，以后就要维护这一良好形象，善待老人。

黄大妈有两个儿子，在黄大妈的管教下，人人都知他的两个儿子有出息。日常生活中，当儿子有了过错，黄大妈从来不在众人面前责骂儿子，但是一到了家中，该训斥的照样训斥。但由于黄大妈处理得当，母子关系相当不错。两个儿子婚后，黄大妈经常实事求是地赞美儿媳孝顺，其实也没什么大事，都是些鸡毛蒜皮的小事，拿黄大妈的话来说，就是越是这些小事，越体现了晚辈对老人的照顾。本来二儿媳妇在婚前曾和大妈因一件嫁妆闹过别扭，但当她听到大妈在众人面前称赞她是如何的贤慧，工作又积极时，心里也是很高兴，以前对大妈的一丝不快也没有了。不仅黄大妈对自己的孩子如此，街道上的年轻人都喜欢和她聊一聊，因大妈能恰到好处地在众人面前称赞他们。金大叔的儿子小强，游手好闲，很多街道公益活动他从不参加。有一次，

为了清理他家门前别人乱倒的垃圾，小强干得很卖力，黄大妈当众表扬了他，小强自此以后，公益活动每次都到，大妈对他的赞扬也从劳动转向其他方面，并不断找他谈心。很快，小强改掉了以往的坏毛病，成为一名优秀的工人。

在这个事例中，我们可以看出，老年人的赞扬是老年人同年轻人和睦相处的基础，老年人的某些有目的的赞扬，可以使年轻人改正许多缺点。因为，从一般公众心理来说，人人都希望大家面前有个好的形象，并且能使这一好印象在，大家的心目中持久。基于这一目的，老年人对年轻人的当众赞美是非常必要的。

## 2. 老年人赞美年轻人要抽象

对于已经踏入社会的年轻人来说，他们刚刚工作不久，在比较有经验的中年人面前很难做出突出的成绩，那么老年人可以把对年轻人的赞美变得抽象一点，可以使用诸如：你很有气质，“和你在一起，

我感到很开心，仿佛我也变成了年轻人”等等没有固定的衡量标准的赞语，这样也会使老年人的赞美达到预期效果。

有一个剧院的经理，会使所有到他的剧院演出的演员变得更加：漂亮，充满魅力。当他的一位朋友向他问起这件事的时候，他笑了起来。他说，其中并没有什么奥妙，这很简单，对大多数演员来说，人们对他们的评价已经够多了，各报记者或者写剧评的人，已经把他们每一个可以称赞的“实点”赞颂千万遍。对于他来说，他只是采用了一种与众不同的方式，把赞美变得抽象一点，把赞美集中在感情上，而不是在评价上。试想，当观众或他亲自给演员送上鲜艳的花束，然后说“我爱你优美的舞姿”“你唱得我心醉神移”“你的演技使我倾倒咎咎”等的赞语，这种赞语传递出欣赏，而无需证实，因为它没有比较也没有标准，只要出于真诚，就能使被赞美者感到惬意，产生自信。

通过这个例子我们可以看出，作为一名年长的经理，可谓在称赞年轻的演员方面是很老道的。当

然，我们日常生活中遇到的大都是平凡的人，那么在这时，老年人的称赞可以与年轻时的自己相比较，除了你自己，你年轻时做的如何，现在的年轻人是不知道的，你可以贬低年轻时的你，来增加你的赞美的力度。

蔡大姐是国有棉纺二厂某车间的车间主任，由于一部分老职工的退休，蔡大姐的车间里净是些二十岁左右刚进厂不久的女孩子，这些女孩子的上进心极强，但是接线头这活不能急躁，越急越出错，蔡大姐在刚入厂时就深刻地体会了这一点，怎样使这些年轻人摆脱这种急躁的局面呢？批评她们急于求成是不行的，越批评会把工作干的越糟，根据她多年积累的经验，在这些女孩子出现错误时她没有批评，而是默默地记在心里，在下班后的车间会议上，她夸赞了职工们干的又快又好，“还好呢，出了那么多差错。”有人在小声嘀咕。“别这么讲，我刚入厂那阵，连你们现在都不如呢，你们比当年的我干的好多了。”在以后的一段时间里，她不断地以自己为参照物，称赞职工们的进步，很快这些女职工

就掌握了工作的技巧，使车间每次都能超额完成任务，一级品达百分之八十以上，蔡大姐也被评为优秀工作者。

在这一个事例中，蔡大姐巧妙地运用了抽象赞美法，做的好不好，是一个相对的标准，做的良好与最好也是有差距的，而做的一般，也是比一般以下要好一点的。再者蔡大姐刚进厂那会，这些刚入厂的女职工也不了解，也正是这种抽象的赞美，使这些女职工感到心平气和，不再像以前那样浮躁。对于接线头这种精细活儿，只有心里平静了，才能做的好，不知不觉就有长进，若急躁了麻烦会越来越多，蔡大姐的赞扬也正是从这一实际情况出发的，事实也证明，蔡大姐的抽象的称赞非常成功地达虱具预期的理想效果。

对于年轻人来说，如果在工作中，他们只是受到批评，得不到任何称赞的话，会使他们丧失信心，认为自己不行，这不利于以后的工作，不仅是工作，日常生活中的许多事情也是如此。对于老年人来说，在与年轻人相处的过程中，就要抓住年轻人的点滴

优点和长处加以赞扬，就会给年轻人以继续前进的动力，使他们在未来的生活或工作中做的更好。一般说来，年轻人喜欢和年轻人一起谈天说地或者进行合作，那么年轻人怎样赞美年轻人呢？

## 四 年轻人怎样赞美年轻人

同是初出茅庐的年轻人，社会经验有限，怎样相互赞美，才能使自己对别人的赞扬恰到好处，怎样才能做到赞语得体而又不让人感到是奉承呢？这都需要年轻人掌握如何运用赞美。对于年轻人来说，赞美是在人际交往中不可缺少的兴奋剂，在日常生活或工作中，听到他人对自己的赞美，就会鼓起奋进的勇气，相互之间关系密切；反之当一个年轻人在与别的年轻人一起时，若得不到应有的赞美，便会心灰意冷，满腹牢骚，和他们之间关系冷淡。有些性格较直爽的年轻人，打闹笑骂，皆成赞美，言过其实也无关要紧；对于另一些性格内向，且喜欢

含蓄的人来说，赞词就要谨慎选用。在与人交往中，赞美会比任何谴责更能使对方谦和，对有自卑感的人切中要害的赞美会使他重新振作起精神。对于大多数人来说，认为自己在某一方面优秀是其精神支撑，这一方面也是他最渴望赞美的。当然年轻人对年轻人的赞美是多方面的。如果年轻人之间缺少了赞美，就会没有轻松活泼的氛围，大家调动不起交往的积极性。年轻人与年轻人之间赞美是必需的，那么到底该如何赞美呢？

有一位刚当上记者的大学毕业生去采访一位著名的年轻学者，一见面， he 就说：“久仰您的大名，如雷贯耳，今日幸得相见，果然名不虚传。”这样的赞语使学者 A 皱起了眉头。这位记者然后问了学者 A 毕业于哪所名牌大学，近期从事什么新的课题等等。A 说他只上完高中，其成绩全部来自于自学，并且说“可见您并不了解我所研究的课题，我直到现在始终如一地进行一个课题的研究。”不一会儿，这位记者不得不汕汕离去，没有达到他所预期的理想目的，两个人之间也因此而变得不融洽。

在这个事例中，我们可以看出，记者对学者 A 的赞扬是为了能使接下来的采访顺利进行，使学者 A 能提供他所需要的足够信息，然而他的赞语及潜在的赞语却运用的不恰当，致使两个人的会晤不欢而散，记者也未能完成他的采访任务。由此可见，懂得如何赞美别人，对于我们的日常社会交往活动和工作来说，都是非常重要的。作为一名记者，在进行采访之前，首先要对采访对象有所了解，然后才能有的放矢地进行赞美，进行毫无把握的冒险，只会把事情搞僵。

### 1. 赞美你所了解的东西

古人云：“知之为知之。不知为不知。”赞美也是同样的道理，如果你了解你所要赞美的内容，说出来，才有可信度，言之有据，让被赞美者感到高兴。如果不了解，乱说一通只会引起别人的厌恶了。

周冲是网球协会的秘书长，所有的会员都喜欢他这位二十刚出头的小伙子，特别是年轻队员，喜



欢和他相处。在打球过程中，他称赞每一个小伙子的进步，他还宣称，凡是加入网球协会的小伙子们，都是优秀的的网球手，虽然整个协会里只有他的技术高超，但他从不歧视别人。在日常活动中，他平孝近人，称赞年轻队员的动作正规。对于新加入的成员，他从蛋批评或嘲笑他们动作的笨拙，正因为如此，在大学四年里，他一直是这个协会的秘书长，临毕业时，全体协会会员开了一个晚会送他，有些女孩子当场就哭了。当周冲在总结他成功地领导协会前进的经验时，他说：没有什么，对于年轻的新加入的会员，不要说些什么，首先称赞他们的准时，及加入协会的热情；对于老会员，尽可能找出他们最突出的与众不同的优点，然后与他们接近，在日常活动中加以赞扬，这样就会使你很受欢迎，当然，在与会员相处时，我很少谈除网球以外的东西，早为除了我们这一共同的爱好外，我对他们的其它方面了解有限，我也就三句话不离老本行。这样大家就都会有兴趣，并且我可以很容易地找出他们的长处。

在这个事例中，周冲作为网球协会的秘书长，球技高超，在这方面有相当的水平，与会员们在一起时，对他们的技术方面予以赞扬是他最拿手的。若是其它方面，周冲的赞扬也就不可能很得体了，于是他就赞扬了会员们他最了解的方面，赢得了大家的一致爱戴。

## 2. 注重日常琐事的赞美

有些时候，在日常生活或者社会活动中，我们会同某些人经常见面，如果我们总是称赞他们突出的成就，俗话说“好话重三遍狗也烦”，会引起他人的反感，或对你的赞美的可信度表示怀疑，怀疑你赞美的诚意。如果你尽力地挖掘他身上潜在的闪光点有困难时，你不妨赞美他在日常言行及工作中所表现出的细微之处。年轻人在一起，任何琐事都可以成为共同的话题，于小处予对方以赞美，可以引起你谈话对象的兴趣，将谈话引向你所预期的方向，以达到你赞美的理想效果。

笔者曾在火车上，见到坐在对面的两个年轻人相互赞美的情景。他们是两个以前不相识的大学生，男的为 M，女的为 W。M 见 W 穿的 T 恤衫上印有“北京大学”的字样，他试探性地问 w：“你是北京大学的吧？”得到首肯后，小伙子开始称赞北京大学是所世界上著名的重点名牌大学，能进这样的高等学府真不简单。受到赞扬的 W 开始询问 M 是哪个学校的，M 回答说他是南京大学的。W 说南京大学也是所名牌大学，它以教学质量较高，学生素质好而闻名。双方称赞了一通对方所在的学校后，又谈论起他们所学的专业来，M 是学文科的，读的是中文系，W 呢，是学理的，读的是化学系。M 以羡慕的口气说：“学理真好，每前进一步都能有所收获，而文科则并非如此，有时辛辛苦苦忙碌了一段时间，却发现收获甚微。”而 w 则称赞：“学文科的轻松，特别是学中文的，可以读很多的书，轻轻松松地活，学文的头脑都特别灵活，主要靠悟性，不像学少理科的，不论天赋好的还是稍微差一点的，需要一步一步地前进，挺累的。”“然而理科累是累一点，但学理可以

学到很多比较实用的东西，而学文呢，学的都是些虚无飘渺的东西。”M忍不住插话道。这么言来语去，他们开始熟悉起来，一起谈天说地，谈论古今中外，国家大事，俨然是老朋友了。在M下车时，他们互相留了地址，并且有些依依不舍呢。

在这个事例中，M和W所称赞对方的内容是普通再普通不过的了，在哪一所学校上学，学文还是理，可谓生活中的细微之处了，在这二人的口中，却成了相互赞美的契机，使双方都对对方留下了美好的印象，并且有了一个轻松愉快的旅途。

3. 赞美要发自内心 赞美别人，人人都会，但最能打动被赞美者心灵的就是发自内心的赞美。对于年轻人对年轻人的赞扬来说，也许赞美并不是百分之百的真实，只要这赞美是诚挚的，是发自内心的，就能引起心灵的共鸣。

于杰是笔者的一位朋友，他是去年结的婚，见到他们夫妇的人，都说他们是郎才女貌，天造地设的一对儿。于杰的好朋友在他与女友小孙的婚礼上，“强迫”于杰“交待”他怎么追上小孙的。小于说，

“没什么，但也有一个秘诀”，说到这儿，他故意顿了顿并拉长了音说“那就是真诚的赞美”。原来，在大学的时候，小于和小孙经常习惯于晚上十点多之后去操场跑步，一日，小孙跑完步后，在操场的一角做健美操，这时小于走过去，非常真挚地说了声“你长的真漂亮”。小孙当时健美操也顾不上做了，扭头就走。小于疾步追上。“你真的长的很漂亮。”小孙的脚步不由地慢了下来，小于不失时机地用充满感情的话又说了一句：“你的确长的很漂亮。”小孙忍不住开口说：“我长得不漂亮……。”话未说完，小于就打断了小孙的话，说她长的很漂亮，并列举了她身上的一些优点，说她是可爱的天使。小孙说，当时她根本没有想到自己有这么多优点，能认识到自己这么多优点的，肯定是有眼力的男孩子，是值的一交的。于是他们谈了起来。小于那真诚而又独到的赞美使小孙心花怒放，在毫无戒备的情况下，介绍了个人小档案。于是小于与她频频接触，并发动了相当猛烈的“攻击”，小孙终于“招架不住”，心甘情愿地做了小于的“俘虏”。

在这个事例中，我们可以看出，发自内心的赞语为这个年轻大胆的小于赢得了爱情，由此可见，真诚的赞美的力量是巨大的。

#### 4. 赞美要有眼力

当我们观察到某个赞美的人是具有眼力的，我们会认为此人的赞美比一般随意的赞美可信些。如果只是人云亦云，拾人牙慧，只会让别人感到你的赞美流于庸俗，而那眼力独到的赞美，却不可等量齐观。对于辨别力的影响，有人曾经做过一次实验。这项实验是：大学女生受到来自一位男大学生评论者好的或不好的评价的影响，一半女生得到的印象是这个评论员很有眼力。她们看他评画，见他很自信地进行正面或反面的评价，都具有鲜明的辨别力。另一半女生被引导相信那评论员软弱无能，没有眼力，他的评论老是持中庸之论，分不出孰优孰劣。你一定能猜想女生们较喜欢一个给好评价的男性评论员。在他显得甚有眼力的时候，无论他对画评好

评坏，她们都喜欢。由此可见，人们都十分喜欢来自一个有辨别力的人称赞。

沙月在读书时曾在一家商店帮工卖过服装，对于衣料的好坏，她只要用手一摸，就能辨别。于是同室的姐妹们都希望她对自己的新衣服予以高的评价。沙月知道同样质地、料子的衣服，不同商店，有时标价不同，她为了让同\_单位的姐妹们高兴，经常陪同她们买衣服，她们也乐得小沙去当个“参谋”。一来二去，单位里准备给职工定做制服，厂长选好了衣料，去询问沙月。这个厂长，是不久前才经全厂职工选上的，年龄不大。沙月抓住时机，称赞了厂长有眼力，能为职工选得如此好的衣料，厂长甚为高兴，很快提升沙月为采购部经理。沙月在担任经理以后，善于发现年轻下属的潜在长处，并不遗余力地加以赞美，这些年轻人突然了解到自己原来有这么多优点，于是信心百倍地工作，将销售部搞的红红火火。

在这个事例中，沙月凭借别人相信其有独到的辨别力这一点，施展自己的才华，大展宏图。

对于年轻人的赞美，还要考虑到年轻人心理承受能力有限，对他们的赞美要谨慎，适度，不可过份，否则，就会使年轻人出现骄傲情绪，影响其在人生道路上的顺利前进。另外，还要集中赞美一个人的造诣，而不是他的才能，也会增加赞美的可信度。

总之，对年轻人赞美的方式是多种多样的，只要我们用心去观察，就会发现无数可以赞美的内容。只要我们的赞语真诚，就能打动对方的心灵。



## 第十一章

### 赞美别人的一般技巧

#### 一 了解他引以为荣的事情

有人认为，人不过是历史的符号，同时在每个人成长发展的历史过程中又满载着历史记录，其中不乏自己引以为荣的事情。对这些引以为荣的事情，每个人都渴望得到别人较高的评价，如果能够得到衷心地肯定和赞美，更是让人高兴和自豪的事。

了解一个人引以为荣的事情其实很简单。如果是经常接触的人，他的言谈之中常常会流露出一些线索，“兄弟在美国的时候……”，“我年轻的时候……”，“我参加抗美援朝志愿军的那一年……”。所以，一个人真正引以为荣的事情是常常挂在嘴边

的。

对于陌生人，则可以从他的职业，所处环境及历史年代大体判断其引以为荣的事情的范围。一位将军引以为骄傲资本的往往是他曾经取得的累累战功。一位研究历史的教授则必然对自己发表的论文和专著引以为豪，如果你想对一陌生历史教授尽一点赞美之意，不妨对他说：“教授先生，您的论文和专著在历史学界颇具影响力，久仰大名。”律师则会以自己办得影响力较大的案子而得意，碰到一名陌生的律师可以说：“做律师的人都不简单，您办得好几种案子都相当出色。”纵使是一个农民，也会为今年只有他多种了西瓜，又碰上西瓜行情出奇出好，而有几分成功感，你买瓜时不妨说：“老兄，你真有眼力，今年这西瓜行情算是让你给瞅准了。”

真诚地赞美一个人引以为荣的事情，可以使你更好地与对方相处。

蒋介石曾经就任黄埔军校校长，这是他一生中引以为荣的事情。在此期间，蒋介石不仅博得孙中山先生的厚爱并委以重任，而且也为国民党军队培

养了一批杰出将领，如杜聿明等人。黄埔学生军在东征、北伐等战争中也取得了辉煌战绩。蒋介石对这一期间的发达津津乐道，常常在客人面前提起。国民党军队中黄埔军校出身的军官都知道蒋介石的这个癖好，所以大家都尊称他“校长”，以表达对他的崇拜和敬仰之情，蒋介石则乐此不疲，如果有黄埔学生称他：“总座”，“军座”，他反而不高兴。

**赞美一个人引以为荣的事情，可以使他更容易接受你的建议，从而改正自己的一些错误行为，让我们来看一个通过赞美过去而劝谏的例子。**

楚汉战争的结果是刘邦打败了项羽，刘邦心里自然很骄傲，常常问他的大臣们自己为什么能打败项羽之类的问题，大臣们都非常了解刘邦“胜者为王”的心理，于是都对他赞美不已，刘邦逐渐产生了自满情绪，执政的积极性慢慢懈怠下来。一次，刘邦生病后整日躺在宫中，下令不见任何人，不理朝政。周勃、灌婴等许多跟随他征战多年的元勋也都找不到劝说的办法。大将樊哙想出了个办法，闯进宫中进谏，他掷地有声地先对刘邦的过去进行了

一番赞美：“想当初，陛下和我们起兵丰沛定天下之时，何等英雄壮志！上下团结，同甘共苦，打败了项羽，建立了汉朝社稷大业。”几句话激起了刘邦对辉煌历史的自豪之情，然后樊哙话锋一转：“现在天下初定，百废待兴，陛下竟这般精神颓废，大臣们都为陛下生病惶恐不安，陛下却不见大臣，不理朝政，而独与太监亲近，难道就不记得赵高祸国的教训吗？”

樊哙先是称赞了刘邦征战时的辉煌战绩和勤政作用，而后又巧妙批评了当时刘邦的颓废和懈怠，赞扬与批评相结合。一席肺腑之言，终于震醒了刘邦。此后，刘邦专心朝政，休养生息，汉朝一片兴旺发达景象。

樊哙正是通过称赞刘邦引以为荣的历史进行劝谏，终于达到了说服刘邦勤政的目的。

**经常赞美老人一生中引以为荣的事情，可以使老人晚年更加幸福。**

老人奋斗一生，如果你不了解、不理解，又赞美他一生的成就，他们就会感到失望，许多老人喜欢在晚辈面前谈起自己曾经历了多少大风大浪，自

己是如何艰难创业的，除了对你有教育意义之外，更希望得到晚辈的赞美和崇敬。

现已 60 多岁的父亲，可以称得上中国传统的老农民。他一生中最大的骄傲就是把我和两个弟弟成功地送入大学，尤其是 1989 年我家发生一场大火灾，烧毁了一切家产，用父亲的话说就是“当时连一双吃饭用的筷子都没剩下”。他并没有因此而倒下，而是把所有的希望都寄托在正在读书的我和两个弟弟身上，他拼命干活，可以说是从零开始，把我们的家重新建起来，同时，把我和两个弟弟都送进了大学。这是他艰苦奋斗的结果，是他能力的结晶，也是他最大的骄傲资本。我每次回家过年，都要给父亲带几瓶茅台作为“奖品”，并献上一句永远让他骄傲的赞语：“爸，这酒是您前些年艰苦奋斗的结晶。”父亲听了总是开怀大笑，感到幸福无比。

称赞一个人引以为荣的事情必须注意三点：其一，赞美的话语表达要准确，不能偏离事实。其二，赞美必须是由衷的，发自肺腑的言语，不要夸张。其三，赞美之时要专注，让被赞美者感到你有分享

其光荣和快乐的心情。

## 二 了解他的弱点

常言说，金无足赤，人无完人。对每个人来讲，既有他的优点和强点，也有他的缺点和弱点。优点和强点很容易赢得赞美，而缺点和弱点则不然。

那么，赞美一个人为什么要了解他的弱点呢？了解弱点是为了对症下药，使你的赞美真正发挥得淋漓尽致，收到更好的效果。

首先，了解对方的弱点，才能利用对方的弱点，用其弱点的对立面去赞美他。使他得到心理上的满足，从而实现你想要的结果。不妨看一个极端贬面的例子。

李莲英与慈禧太后的关系是奴才与主子的关系。李莲英之所以深得慈禧的宠爱，就是因为李莲英对慈禧太后的弱点了如指掌，并不失时机地利用了她的弱点。在别人看来，慈禧喜怒无常的脾气是难以

揣摩的，而刚刚入宫不久的李莲英通过给慈禧梳头慢慢摸透了她的弱点：爱美，爱表现，爱虚荣，爱受恭维，心胸狭窄，嫉妒心理和报复心理强。掌握了慈禧的弱点后，李莲英毫不懈怠，恭维倍至，巧为周旋。修建颐和园的主意就是李莲英想出来的，其中不乏极夸极拍的言辞。一次，李莲英与慈禧谈话时，说：“奴才有句话不知当讲不当讲？”慈禧点头道：“但说何妨？”李莲英说：“依奴才看来，主子心胸开阔，既有乾隆爷的洪福，也有乾隆爷的英明，可今非昔比，要不是主子镇得住，大清国还不定是个什么样子呢？说了八开还是下边人没能耐，不给主子做脸，欺侮主子仁慈。乾隆爷修了那么多个园子，谁敢说个不字？可主子为国分忧操劳，为百姓操碎了心，要修个园子，他们却叽叽喳喳，奴才对此就是有点不平。”李莲英的这番话正是抓住了慈禧庸禄无能，自感心虚的心理弱点，把她与乾隆皇帝相比，意在奉承她功高德厚。这番话自然正中慈禧下怀，为他的言辞所动，说：“除了你明白我的心思，又不谁同情呢！”李莲英更是步步紧“拍”，道：“有道是

‘无例不可兴，有例不可废，照祖上规矩，皇上也该修个园子孝敬太后哩!’这样，慈禧建颐和园的主意算是定下来了。

上面这一事例说明李莲英对慈禧的弱点确实摸得透极了，这样，他的阿谀之辞句句落在慈禧的心坎上，从而得到厚宠。当然，他那副低三下四的奴才嘴脸是万万不可取的。

弱点是人人都有，赞美又是人人都需要的。了解一个人的弱点，巧妙地绕开他的弱点，从与其弱点关联的良好一面去赞美他，往往能收到意想不到的效果。

孩子在成长过程中，由于年龄限制、能力局限，当他们努力学做一些事情，以得到家长的肯定和表扬时，虽然出于良好的动机，往往却把事情做坏了。

王陈的女儿莉莉刚好 6 岁，很懂事，知道体贴人。一天，王陈下班后疲惫地朝沙发上一靠，一点也不想动、懂事的莉莉走过来说了声“我给爸爸倒水喝”，便走进里屋去了。突然，“砰”地一声，里屋传出暖水瓶被打碎的声音。王陈赶忙跑过去一看，



还好，小莉莉安然无恙，只是被吓呆了，等着爸爸的“评语”。王陈没有喝斥孩子，而是温和地抱起小莉莉安慰道：“好闺女，幸亏没烫着。你现在还小力气小，咋能拿动这么重的暖瓶呢，但俺小闺女真孝顺，知道给爸爸倒水喝，等你长大后肯定是个大孝女。”莉莉听到爸爸没有批评自己做坏了事，反而夸赞她孝顺，高兴地说：“爸爸，等我长大后，一定好好孝顺你。”

王陈处理这件事正是立足于了解孩子的弱点，绕开来赞扬了女儿的孝心，同时，也说明了孩子把事情做坏的原因，巧妙地解决了这件事，更加融洽了父女关系。若是孩子做错了事，不问是非，一阵痛打或喝斥，显然是一种拙劣的方式。

了解一个人的弱点，从而辩证地看待其弱点，从该弱点反映出的积极意义去赞美他，也能收到良好的效果。比如，性情善良可以说是一个人的优点，然而从另一个角度看也是一种弱点，有时难免优柔寡断，无形中给予存心不良的人以可乘之机，所以探索一个人失败的原因，善良也可能是导致失败的

内因，常言道：人善任人欺，马善任人骑。对一个心地善良却被人利用的经理可以这样说：“经理，你待人宽容大度、菩萨心肠，所以有人用卑鄙的手段连累了你，实在太对不住天地良心了！”这样的安慰很能打动人心。

赞扬对方，抓住其弱点，往往是你成功的关键。一位催款小姐到某公司催款已有数次，都没得到分文。一次，她在总经理办公室等候，观察到进进出出的人夸他点子好，主意对头，搞成大事时，总经理本来板着的脸孔总会露出得意的微笑，乐颠颠地陷入自我陶醉之中，要是有事办他都一一批准，顺顺当当。催款小姐发现了这位总经理好大喜功、经不起吹捧、爱面子的弱点，于是对“症”下起药来。在以后与总经理的交谈中，催款小姐对欠款公司的发展、规模、能量、信誉等展开了评论，讲得有根有据，头头是道，时而透露出敬佩之意，总经理越听越高兴，索性自己滔滔不绝地讲起“治厂经”，这位小姐马上变成了一个耐心的“听众”，偶尔说几句助兴的话，总经理觉得两人谈得很投机。催款小姐

见时机成熟，便恭维说：“总经理，像你这么稳重成熟，思考周密，一般人在你这个年龄很难做到啊！”一句话又引得对方把自己的经历和盘托出。最后转入正题，催款小姐叹道：“难哪，就像我催款一样，总也不见效，对上面不好交帐。你这么洒脱的人，给我办了，有为难之处吗？”总经理先是重复了领导班子有统一意见，不能随便支付欠款的话，但他沉思了一会，爽快地拍板说：“你也跑了好几趟了，很不易。下个周一，你找王副总经理拿款吧！我给打个招呼就行了！”终于，坚冰迎刃而解。

从哲学意义上讲，一个人的弱点都是与他的优点相生相长的，优点对应的就是弱点，同一件事情既存在优点和长处，也存在弱点和不足。所以聪明的人赞美别人时并不是眼睛仅仅盯着对方的优点和长处，而是把视野放得更宽或换个观察角度，从别人的弱点和不足出发，来更高明地赞扬对方。

### 三 了解他的爱好

---

几乎每个人都有自己的爱好，都有自己擅长的事物，琴、棋、书、画，养花种草，甚至吸烟喝酒也算得上是爱好。爱好是一个人的乐趣所在。为了自己的爱好，比如集邮，每个人都舍得花钱，也舍得投入时间和精力，有的甚至达到废寝忘食的境界。对有些人来说，爱好就是他的命根子，你若冲撞他的爱好，轻则讨人嫌，重则怒气冲天。尊重别人的爱好，可以赢得别人的喜欢。常言所说的志趣相投，很大程度上是指兴趣、爱好接近，从而才使两人走到一起。

要做一个赞美的高手必须了解别人的爱好，尊重别人的爱好，赞美别人的爱好。要想使你的赞美真正能够“投其所好”，必须有一“技”之长：

1. 首先要把握好正当爱好与有分歧的爱好之间的界线。

正当爱好多不胜数，当前很热的如足球，集邮、

气功等。这些爱好有益于大家身心健康，易为接受，颇受大众欢迎，人们在评价上也没多少分歧，比较容易称赞。比如你赞扬一群足球迷时，不论夸他足球知识渊博，劲头足，还是赞扬他喜爱的球队，他都会感到高兴。

许多爱好则有分歧，人们对其所持观点也是各有己见，比如吸烟、喝酒。现在，社会上戒烟戒酒之风盛行，很多人却嗜酒如命，嗜烟如命。有的人甚至唯一的爱好就是吸烟或喝酒，甚至到了宁可三天不吃饭，也不可一日无烟酒的程度。对此类爱好进行恭维，一要注意场合，二要把握好尺度。如果当着某位太太恭维其夫酒量大，能吸烟，而殊不知她和孩子目前正在大张旗鼓地开展戒酒“禁烟”运动，你的赞美无论措辞多巧妙都会被认为是不怀好意，甚至认为你故意在挑拨他们的夫妻关系，定会对你恨之入骨。赞美这样的爱好，一定要把握好分寸，如赞美一位爱喝酒的张先生，可以说：“老张酒量在我们单位真是首屈一指，从没见过他醉过酒。但酒大伤身，适当喝点则有益于身心健康。”这样的赞

美，赞美者显得老练，圆滑谙于世故，不仅张先生爱听，其夫人听了也会低首赞许。再如吸烟，其害处之大谁都明白，但某君却对“尼古丁”情有独钟，声称什么吸烟虽“牺牲”自己，可也“利国利民”。对此君，你没必要赞美其烟瘾，必要时稍稍恭维其“姿势优美，男子汉风度十足”即可。

## 2. 虚心请教是高超的赞美

一般说来，爱什么懂什么，一个人爱好书法，必定有丰富的书法知识；一个人爱好钓鱼，钓鱼经验必定丰富，你没有必要恭维其爱好如何如何，这样的话他必然听得太多，如一阵风吹过耳畔，脑中划不下半点痕迹。这时，只要你虚心地讨教一番，作毕恭毕敬状，他定会耐心地向你传授其中一二奥秘。一次，我到一位擅长书法的老师家去拜访，自然话题就落在书法上。我谦虚地说：“王老师，这些年我虽然努力练字，书法水平却提高很小，恐怕主要是不得要领，请您稍稍泄露点‘秘诀，如何？”王

老师很兴奋，滔滔不绝地讲起他的书法“经”来，——“我最大的体会就是练字‘无剑胜有剑’，就跟令狐冲练剑一样，平时心中多揣测，多看多记，关键在于心得，不一定非整天坐在那里练字不可。……”我很高兴地说：“现在得您‘真传’，以后用心练去，定会大有长进。”王老师很高兴，临别时还送了我几副字让我临摹。这就是“无赞胜有赞”、“无声胜有声”的道理。

### 3. 不妨把自己变得“外行”一些

爱好相同的两个人相处时，谈的最多的自然是他们的爱好，两人即使是萍水相逢，也可能一见如故。对于爱好相同者，其相互切磋，玩味的全神贯注状令人好生佩服。他们可能互相交流经验，也可能是为某一技术性问题争得面红耳赤，然而，有时候，当你想恭维对方，不妨把自己表现得“外行”一些或水平更低一些，尤其是与领导相处时，更应如此。年轻人一般爱好广泛，水平也较高。但是，

当你陪领导打乒乓球，玩电子游戏，扑克牌，下棋时，如果不巧妙地“心慈手软”一些，把上司“杀”得一败涂地，“打”得脚不沾地，岂不太不给领导留面子？此时，你不妨多赞扬领导水平提高很快，暗中“手下留情”，岂不两全其美！有时，领导们也是很“幼稚”的，明知是你暗中“倒戈”，脸上却仍笑容可掬，露出胜利的喜悦，你的赞美也就大功告成了。

#### 四 善于从小事上称赞别人

大千世界，芸芸众生，每个人只不过是沧海之一粟。在我们周围，伟人名人毕竟是凤毛麟角，大部分人还是凡夫俗子，他们也不可能做出惊天动地的大事。每个人不能都轰轰烈烈，只求平平淡淡。真正聪明的人善于从小事上称赞别人，而不是一味地搜寻了不起的大事。

常言道：“勿以恶小而为之，勿以善小而不为。”赞美别人也是一样，勿以善小而不赞。大事的影响



和意义一般人都能看得见说得出，而小事却未必。如孩子把掉在地上的一角钱捡起来交给老师，一个调皮的学生擦了一次黑板，一位年轻人把自己的座位让给老人，等等，不一而足。诸如此类的小事，粗心的人往往视而不见。从这方面讲，人们的视野中就无疑造成了许多盲点。怪不得许多朋友都抱怨自己几乎成了“隐形人”，他们虽干不成大事，却默默无闻地为公司、机关、学校等付出自己的劳动。从日出到日落，兢兢业业，几十年如一 E1。然而，单位领导却熟视无睹。在他们的眼里，这些人仿佛不存在一样。在家庭生活中，已从家庭的主角退出的老人，也容易受到年青人的忽视。真正的赞美能手，应避开盲点，去从微不足道的小事来夸别人一下。

从小处着手夸奖别人，不仅会给别人以出乎意料的惊喜，而且可以使你获得关心，体贴入微的形象。一位服装店的职员发现新上架的一件衣服做工有问题，及时把它转移到顾客看不见的角落里。值班经理夸她为公司着想，维护公司的荣誉，还决定

给她加奖金。这位职员简直有些受宠若惊之感，到处赞扬那位经理眼快心细，自己的一点小成绩也逃不过她的眼睛，在这样的公司工作才有价值感。这位职员从经理的称赞中所获得的；不仅是受奖后的快乐，更多的是对这位经理关心的感激，使她感受到自己生活、工作在一个温暖的集体之中，从而激发了她的工作热情，增强了责任心。

当然，并不是所有小事都值得赞美。从小事情上赞美别人，需要把握好一定的技巧。否则，你的称赞就会被别人认为大惊小怪。

### 1. 要善于发现小事的重大意义

单就小事而论，它不可能有多大意义。但如果用联系的观点来认识问题，却会发现一件小事往往会引发重大的事情，或具有重大的意义。

一位警卫巡逻时发现公司仓库门口的灭火器坏了，及时报告给总经理。总经理派有关负责人买了新的重新布置好。一晃半年过去了，谁也没有把这

件事放在心上。有一天，库房因电线短路突然起火，被及时扑灭。忙乱中，经理想到的，首先是那位细心的警卫。如果不是他发现灭火器已坏，及时换置，库房恐怕完了”公司也保不住了。于是，经理当场表扬了这位警卫，并代表公司向他致谢，号召全体职工向他学习。事过半年，日夜繁忙的经理竟然还记得警卫的报告，着实让他感觉心里暖烘烘的。如果把事情割裂开来，这位警卫早就站在被人遗忘的角落里了，谁也不会发现其报告的重大意义。一只小蛀虫可以毁掉一艘大船，一滴滴水珠可以拯救奄奄一息的沙漠跋涉者。小事，的确不小！

## 2. 要留心观察，细心思考

因小事往往很容易被人们忽视。要想从小事赞美别人必须自己做一位有心人，善于发现赞美的体裁，发掘潜藏于小事背后的重大意义。这就要留心观察，细心思考。

小事犹如一块块未经雕琢的璞玉，如果你不留

心鉴别，它就永远埋藏于土层或山野中，人们很难发现其价值所在。那么，我们的社会便会如同山野般荒凉而无温情，置身其中，犹如繁华的沙漠。相反，如果人人都去挖掘一滴水中的世界，那么，在彼此的赞美中，人们获得的，是人世间荡漾的温情。

### 3. 让更多的人知道

有些特定的情况下，发生在两人之间的一件事情，似乎不足挂齿。你事后若再提起它，自认为曾受益匪浅，但曾给予你的人却或许认为微不足道。而且，你们已是以诚相见的老朋友，某些称赞在人看来是客套甚至俗套，画蛇添足。这种事情，你不妨找一个合适的机会，当众宣布，这不失一发挥小事意义的上策。

1990年1月5日，倪萍同牛群主持第一期“综艺大观”。当时，她非常紧张，但牛群却笑哈哈地给她鼓劲说：“泥巴，你不用紧张，有我在。如果一旦忘词了，你就笑着看我，我就假装我自己忘词了，

这样观众就会以为我出错了。”牛群的大仁大义使初上屏幕的倪萍大为感动，她终于顺利闯过了第一关，行云流水般圆满完成了她的主持工作。但牛群的话一直深深铭记在她心里。1997年1月5日，在7年后的同一天，牛群在中国美术馆举办“牛眼看家”摄影展，由倪萍和赵忠祥主持。倪萍在开场白中讲述了在自己心中埋藏了7年的小事，并由衷地赞扬道：“这就是牛群的人品，今天，牛群的摄影展应该说是靠他人格的魅力成功的。他的作品像九月金秋的庄稼，件件饱满充盈。”牛群在演艺界是一位广受赞誉的相声演员。对他的称赞不仅是因其演技，也因其心地纯正的人品。当初那句话，在倪萍看来，的确是为朋友两肋插刀了。但在牛群眼里，只是小事一桩，说过以后自己早忘了：以后，他们友情日增，倪萍更无法说起并致谢。在他的摄影展上，大庭广众之前，悠悠地述说发生在这位名人身上的一件小事，不仅表达了倪萍的感激和谢意，而且可以让广大观众了解牛群，使大家更加喜爱这位笑星，并以他的摄影品味他的人品，可以说，那件小参，

放到 7 年后的这一场合，意义的确不小了。

#### 4. 排除遮挡视线的障碍

大多数人不愿从小事上称赞别人，这是因为现实中有许多障碍，遮住了他们的视线。

第一，分工不同，责任不同，使人们认为别人做的事都是“份内”的事，“应该”的事，不值得大惊小怪。做不好应受批评，做好了就算尽责。在这种心理的驱使下，很多人不能正视别人的小成绩。

第二，有人胸怀治国平天下的大志，眼高手低，对于“小打小闹”不以为然。认为那些事情没什么了不起，小菜一碟，形同虚无。

第三，“熟人效应”。周围的人对大家来说，太熟了。要么，就是区区小事，不足挂齿，不消说什么；要么，就是熟视无睹。每天我们走在干干净净的马路上去上班，都认为这无所谓，脏了该骂清洁工。父母为你呕心沥血，碾平生命道路上的坎坷，我们却只知衣来伸手，饭来张口，他们在你眼里，

是“隐形人”，同事、朋友时时都在关照你，你却受之泰然。

## 五 做一个内行的赞美者

赞美是一门学问，其中奥妙无穷，“懂行”是一个重要法则。“懂行”的实质是能抓住赞美的事或物的实质，不说外行话，让别人听起来在行、老练。许多人常犯外行的错误，见了什么都说好，见了谁都说高，有的是不懂装懂，有的是只知其一，不知其二，语言不到位，说不到点子上去，切不中要害，缺乏力度。在书法展上，我们经常听到一些似懂非懂，不懂装懂的人发出这样的赞叹：“这字写得真好！”问他究竟好在哪里，他支吾半天说不出个一二三来。或者有人慨叹：“这手字真乃绝活！我一个也认不出来！”如此赞扬，岂止浅薄，简直是出言癫狂，岂有此理！

做一个内行的赞美者，要懂专业知识。常言道：

“隔行如隔山。”现代社会中，专业分工很细，各专业相对独立，自成相对封闭的系统。如果知识面狭窄，无疑就成了“门外汉”，空怀一颗善良的心，却找不到赞美的话题。

首先，要善于使用专业术语。术语是构成一门学问的细胞，是其基本构成要素和基本概念。俗话说，各行都有各行的行话、“黑话”。曲艺中有吹、拉、弹、唱，其中又各有丰富内涵；相声中有说、学、逗、唱；围棋中有边、角、星、目，棋筋、收官等；书法中有筋、骨、神、锋，这些，都是某一领域中的“行话”。在一定的场合下，你用专业术语予人以赞美，让人觉得你是“圈内人”，你的赞美才会让人觉得可信，有权威性。

一次，赵培鑫把年轻的唐在忻介绍给程砚秋大师时，夸奖道：“这是唐在忻，圣约翰大学的高材生！在忻对老生、青衣、花旦都拉得好，近来潜心钻研你的程腔，依我听简直跟周昌华拉得一模一样。”当时，唐在：昕正从师周昌华学胡琴，为京戏吊嗓子，还是一位没有名气的年轻人，程砚秋则是一位京剧



大师，梨园名家，如果赵培鑫的介绍没有相当的水平，这位年轻人恐怕不会引起程砚秋的关注。赵培鑫的介绍却非常内行。他的术语，如“老生，青衣、花旦”用得恰当而娴熟，显示了自己对京戏有一定的研究，对京戏人材有一定的鉴赏力，具有知人识人的功底，看人一般不会看错。特别是他说唐在忻正潜心研究程砚秋创立的程腔，更令大师高兴。

其次，对某一行要有一定的造诣，你的赞美才会令内行人接受，并视你为知己好友。还是以唐在忻为例。唐在忻同程砚秋的谈话，显示了这位年轻人对京戏的了解和认识。

程：“你跟昌华学的胡琴？”

唐：“嗯，跟周先生学三年了。”

程：“学戏吗？”

唐：“也学。”

程：“好。”（含笑点了一下头）“刚才，培鑫说你原来拉余派老生？”

唐：“是的，他的演出是我拉的。但我喜欢拉青衣，更喜欢您的戏！”

.....

唐：“您的唱腔深沉、细腻、节奏感强、新颖动听，变化多。特别是愁戏，感情真挚，含有丰富的内容……”

程砚秋凝神听着，目光渐渐变得柔和而深邃了。最后，他很高兴地说：“好！我们京剧必须提高，就是需要文化水平高的大学生参加进来一起搞。我欢迎你呀！”后来，二人成为关系密切的挚友。

唐在圻对程砚秋赞美，处处流露出他在京戏方面的造诣。如果他不谙熟此中道理，不能对程派唱腔做出如此内行而别致的分析和评价，程大师怎会轻易欢迎他？作为艺坛名家，程砚秋身边不乏崇拜者，溢美之声也不绝于耳。然而，唐在圻在行而有见地的精辟分析，爽朗而文雅的谈吐，深深地打动了程砚秋，在他听来，唐在圻的称赞发自肺腑，坦诚，真切、准确，通过谈话，程砚秋发现了这位年轻人深厚的京戏功底和可塑性。否则，大学生只能去从事他自己的专业，文化水平再高，也药剂师配药工作，程序很复杂，质量要求很严格。他们配完

药后，有的还要亲自服药试验。某制药厂的厂长，精通配药程序，深深为药剂师的敬业精神感动，称赞药剂师道：“为了减少药物的副作用，在正式投产前，他们对新药抢吃抢喝。我严格控制，他们又不择手段，多吃多占，在自己身上反复试验。”厂长的赞美既内行又幽默。厂长的赞美，首先表现了他对药剂师工作非常了解，对药剂师工作的难度非常理解，因此，在他的赞美中，蕴含着对职工们的献身工作精神的崇敬之情，对职工们的体贴之意，说的实实在在，职工们的感动之情肯定也实实在在。他们看到了厂长对自己的关怀和爱护，看到了厂长对自己工作的认可和褒奖。厂长之所以能使自己酶赞美收到这样的效果，奥秘就在于他了解，熟悉职工们的玉作。试想一下，如果厂长只负责总的领导、管理，对车阉业务不了解，他又怎能说出如此令药剂师们感动的内行话呢？其次，“抢吃抢喝”、“不择手段，多吃多占”，使领导的赞美充满了幽默，使内行话说得生动，活泼，亲切，具有一般的、生硬的专业术语所不具有的感染力，药剂师的献身精神和

领导的关切之情表达得淋漓尽致。

大多数情况下，我们都是外行。毛泽东曾提出过外行领导内行的问题，今天，我们已面临着一个外行赞美内行的问题。方法的主要点就是要努力扩充自己的知识，使自己变得内行一些。比如，在会见一位从事某种专业的人员之前，搜寻一些关于该专业的书籍等信息，细心研究，并了解一下这人的背景材料，就会使自己变成一个内行的谈话者。记者们由于从事新闻职业，在人们的眼里，他们上天入地，无所不知。实际上他们也并非什么都精通，他们的方法就是在采访前先想方设法使自己变成一个内行，或准内行，在采访时便可抓住问题的实质，侃侃而谈。

有一次，我接受了去北京市环卫局调研的课题任务。在此之前，我对环卫作业知之甚少，就从各方面搜集了一些材料，坐下来认真研读，自觉差不多后来到了环卫局。与局领导接洽时，我先恭维几句：“咱们市环卫局有着优良传统，劳动模范时传祥就是咱们局培养出来的。”环卫局领导很乐意听，给

我讲了当年时传祥背粪的感人事迹，谈话立刻活跃起来。我进一步说道：“当时环卫作业设施落后，运粪靠人工背，垃圾靠人工扫。据了解，近些年来局里做了大量工作，改善了环卫设施，机械化程度也提高了。但人们对环卫作业了解很少，认为环卫不过是扫扫垃圾就行了，其实还有垃圾运输、消纳工作，更复杂、辛苦重要。我这次来调查，就是想了解一下环卫工人的酸甜苦辣，向社会宣传，争取社会的理解和支持。”环卫局领导听后很高兴，热情地为我的调研开了绿灯。现在，社会上调研、采访的事很多。一些人根本什么也不懂就下去调查、采访，被所到单位的领导和职工看不起，认为这样的人所进行的调查，采访不会有什么结果，他们的报告不会有什么影响和权威性。我在这次调研中，环卫局领导首先意识到我对环卫工作有一定的认识和了解。我不仅提到了他们引以为荣的时传祥事迹，而且对环卫作业的辛苦深表同情、支持和赞扬，这就大大缩短了双方的心理距离，并让他们认识到我们的调查会对宣传环卫起到一定的作用。因而，对

我的要求欣然接受。

内行的赞美者还表现为独具慧眼。独具慧眼的赞美者善于发现别人发现不了的优点，长处和意义。比如，面对一副书法，几乎所有的人都出口叹道：“真是太绝了！”“我再练十年恐怕也赶不上！”书法家对这样的恭维早就习以为常了。独有一位幽幽赞道：“常言说，字如其人。您的字道劲有力，运笔沉稳，是和您刚正不阿的秉性，沉着老练的处世态度分不开的。”谈字论人，在行在理，独辟蹊径，巧妙换了个新角度，令人耳目一新。他的赞美与众不同，技高一筹。

## 六 真诚的赞美常常是有所保留的

许多到过美国的朋友谈起美国的风土人情时，往往感觉到老外们随便乱用最高级，缺乏真诚感。你送他一支钢笔，他就大惊小怪地对你说：“太好了，这是我见过的最好的钢笔！”你请他吃一顿中餐，他

就兴奋的拥抱你，大声叫嚷：“味道好极了，这是我吃过的最丰盛的一顿饭。”很明显，老外们把自己的赞美夸大到再也不能扩展的程度，让中国朋友听起来觉得虚假，很是接受不了。

在我们周围也有很多人，赞美别人时，一是太繁琐，不管大事小事都滔滔不绝，乱说一通，总怕自己的赞美太少，不能满足别人。时间长了，大家都觉他是个“老好人”，他赞美与否已没有多大意义。二是自己不留余地，让人感觉他不是真诚地赞美，而是在吹牛。

其实，真诚的赞美应有所保留。这就好比一个气球，似乎是把它吹得越大越好，但越大越不保险，说不准随时都有可能爆炸。与其让它爆炸，不如吹小点，让人感觉心里踏实。

### 1. 有所保留的赞美，应该是有比较性的赞美。

两个人或两件事相比较，在夸奖对方的同时，让他意识到自己的优点和存在的差距，使对方对你

的赞美深信不疑。有一次，汉高祖刘邦与韩信谈论诸将才能高下。刘邦问道：“你看我能指挥多少兵马？”韩信回答：“陛下至多能指挥十万兵马。”刘邦又问：“那你能指挥多少兵马呢？”韩信自豪地回答：“臣多多益善耳。”刘邦笑道：“既然你带兵的本领比我大，却为什么被我控制呢？”韩信很诚实地说：“陛下不善于指挥兵，但善于驾驭将领，这就是我被陛下控制的原因。”刘邦自己也曾说过，统一指挥百万军队，战无不胜，攻无可，他不如韩信。这是他做了皇帝以后对自己的评价。韩信的赞美，首先肯定了刘邦控制大臣为自己效命的能力，但又指明了他在带兵作战方面与自己相比有不足之处，正与刘邦的自我评价相吻合。话说得很实在，很坦诚，刘邦不但不怒，反而很满意。此时，韩信与刘邦关系已很紧张，如果他违心地恭维刘邦，调兵遣将无所不能，恐怕刘邦不愿意听，甚至会怀疑他在吹捧，麻痹自己。

## 2. 有所保留的赞美，还可以根据对方的优、缺



点，提出自己的希望。

金无足赤，人无完人。真诚的赞美应既要看到对方的优点和长处，同时要看到他的弱点和不足，讲究辩证法。常言道：“瑕不掩玉”，指出对方的缺点和不足，并提出一定的希望，不仅不会损害你赞美的力度，相反，却使你的赞美显得真诚、实在，易于为人接受。尤其是领导称赞下属时，要有一是一，有二是二，把握住分寸，要有所保留。可以多用“比较级”，千万慎用“最高级”。领导可以在表扬时，把批评和希望提出来。否则，被表扬者尾巴翘得老高，不利于进步，也不利于其它下属接受。

这种有所保留的赞美也可用于下级向领导“进谏”时，先称赞其成绩，再委婉指出其不足，既照顾了领导的面子，也使领导易于接受。王处长是一位刚刚提拔上来的新手。一次生活会上，他要求大家提提意见。大家碍于面子，没有人敢伸这个头。最后，处里的“元老”刘文革说了：“王处长到处里后，可谓大刀阔斧进行了改革，处里的工作现在已

有了头绪。大家比以往更团结，成绩也是有目共睹。只是最近大家手头有点儿紧张，希望王处长能替大伙解决解决。”王处长听后，意识到该给大家搞些生活福利，采取了一些措施。刘文革可以说是提意见的高手。他先肯定王处长上任后的成绩，使领导心里美滋滋的，然后再轻描淡写地提出大伙的意见，反映出他对下属关心不够，体贴不够。这种方式，容易使领导意识到自己成绩是主要的，是值得大家交口称赞的，而不足只是次要的。既不得罪他，又激起了他改进不足的积极性。

真诚的赞美不应该把问题绝对化。像“最好”，“第一”、“天下无双”之类的帽子别乱戴。有个企业的广告词说：“只有更好，没有最好。”就显示了企业的真诚承诺，而不是哗众取宠，华而不实，在消费者中影响很好。实际上，一般人都对自己有个客观的认识和评价，如果你的赞美毫无遮拦，就会让人感觉你曲意奉承，难以接受。赞美时必须记住：一个人的成绩和优点毕竟是有限的。许多伟人看自己时，也都是有所保留。毛泽东曾说过，他能够做

到三七开就可以了。更何况一般人呢？因此，赞美别人，应当一分为二，有成绩就肯定成绩，有不足也要说明不足，控制好赞美的度。

现代社会，已日益打破了各自的封闭状态，进入了一个生动活泼的，互相联系的时代。每个人都需要交往，都希望自己成为赞美能手，使自己广交朋友，成为受欢迎的人。那么，就请记住，赞美首先要真诚，真诚就要有所保留，而不是全盘肯定。你可以大谈其优点，长处，成绩，不谈其不足，也可以既赞美又批评，还可以提出你的希望。无论采取哪种方式，都要掌握好分寸，把握好“度”。

## 七 称赞他的才华

希腊有句谚语：“使人幸福的不是体力，也不是金钱，而是正义和多才。”才能，是一个人区别于他人的最明显的标志，是他幸福的源泉之一。我们赞美一个人，就要深深地打动他，而最能打动他人的

赞美，莫过于对其才能的认可和高度评价。

我们周围不乏才华横溢之人，有的有能言善辩的口才，有的人能洋洋洒洒，妙笔生花，有的人善发明，有的人演技高超……诸如此类的才华都是有价值的赞美题材。

“有才能的人就在于了解别人的才能。”这句俄罗斯谚语告诉我们，要成功地赞美别人，你必须具有发现、甚至挖掘别人的闪光点——才能的才能，这是成功赞美者的一个重要条件。因为，如果你不具有与对方相当的或者高于他的才能，你就不能对其才华做出恰如其分的评价。那么，你的赞美就不可能取得预期的效果，甚至会弄巧成拙。能够赞美别人的才华，起码可以说明你也不是一个凡夫俗子。费孝通与其夫人王同惠年轻时的一段往事似乎演绎了一个非常生动的赞美故事。1933年在燕京社会学系的同学聚会上，王同惠和费孝通就人口问题发生了一次争论。费孝通为了说服她，就把一本关于人口问题的书作为圣诞礼物送给了王同惠。在他们后来的一次闲聊中，王同惠告诉他：“是你的这件礼物

打动了我这颗‘凡心’，觉得你这个人不平常。”费孝通听后很自豪，赞叹自己遇到了知己，他后来说：“这个评价成了我们两个人的结合剂，也就是牵引了我们两人一生的这根线。一个赏识‘不平常’的人，而以此定情的人，也不可能是一个平常的人。”基于对彼此才华的赏识和仰慕，二人结为金兰之好。王同惠通过与费孝通的争论，特别是他的礼物，发现了费孝通的出众才华。她的赞美并无什么华丽的词藻，也无什么高亢激昂的抒情，而一句“你这个人平常”，便对其才华作出了独具一格的评价，朴实、蕴藉之中也显现着赞美者自身的才气。费孝通的赞美更是与王同惠相映成趣，对其才华的赞叹更是直言不讳。他们二人，首先选准了赞美的基点——才华。对这一闪光点的赞美，对于两位才能出众的人来说，要比赞其容貌、气质等外在特征具有更强烈的吸引力，更能打动对方。

赞美一个人才华的技巧主要有：

### 1. 对比性赞美

才华有时候是一个相对性的东西，只有在对比中才能更清楚地使对方意识到自己究竟有几斤几两。

“听君一席言，胜读十年书”，“与你比，我这辈子算白活了”等等，都是在对比中体现对别人的恭维。

赵忠祥初次在中央电视台主持《正大综艺》节目时，自己担心，朋友也替他担心，深怕自己不能使观众满意，但金子毕竟会闪光的。看过两次后，人们又一次发现了赵忠祥的才能，赢得了一片喝彩。姜昆郑重其事地对 N 忠祥说：“大哥，你接住了。”姜昆的夫人则说：“比姜昆强。”

姜昆的夫人也是位很有才气的演艺界人士。她对赵忠祥别有心裁的赞美中显露着高招，仅仅四个字就把赵忠祥的主持水平和才能大致勾勒下来。且不说是真是假，赵忠祥听后心里准是乐滋滋的。众所周知，姜昆是著名的相声演员，1990 年主持过一年《正大综艺》后退了下来。一句“比姜昆强 99 一方面体现了姜昆夫人的宽阔胸怀，另一方面也充分表达了对赵忠祥水平的认可和赞赏。

有比较地赞美别人的才能应注意：首先要了解作比较的双方有何关系。如果这两个人不属同一范畴，你的对比可能就达不到目的。如若在上面的例子中，把节目主持人赵忠祥与工人王进喜相比，别人就摸不清你究竟要说什么。此外，若你所对比的两个人平时关系一般，甚至其中一方嫉妒另一方。那么，你的赞美就会扬一贬一，使两人都感觉不舒服。其次，作比较要以事实为依据，不要乱做没有根据的对比。再次，比较时要公正，不可以一个人的优点去对比别人的弱点。

## 2. “无声胜有声”的赞美

赞美一个人的才华，有时不必要用语言表达出来。一次善意的行动，要胜过所有赞誉之词。波普曾说过：“最聪明的赞美者，是做一些他所喜欢的事，但却不表明是为他而做的。”对一个人才华的赞美也如此。

严济慈在法国留学时，遇到了一位导师法布里。

在法布里的指导下，严济慈完成了博士论文《石英在电场下的形变和光学特性变化的实验研究》，法布里很欣赏他在这篇论文里所展现的才华。有一日，法布里突然找到严济慈问道：“你的论文能等一两个星期发表吗？”严济慈满口答应：“当然可以。”但不知导师有何用意。几天以后，法布里以其出色的成就和资历当选为法国科学院院士。但他在首次出席科学院院士时，宣读的却是严济慈的博士论文。论文以其独创性和精确性，获得了法国科学界最高权威们的掌声。严济慈的才华震动了法国物理界。法布里虽然很早就看准了严济慈这位中国学生具有非凡的才华，但他没有直接赞扬他的论文如何如何地好，而是把它作为得意之作，拿到法国物理学院院士例会上去宣读，这一行动，要比再优美的赞誉之词不知要高出多少倍。其结果，不仅显示了法布里对自己学生的高度评价，而且使严济慈扬名法国科学界。还有什么比这无声的赞美更令火感动呢？

### 3. 人不可貌相



中国有句老话曰：“人不可貌相，海水不可斗量。”在交往中切忌以貌取人，而要看其内在的才能，人们还往往认为，丑人有才。诸葛亮找媳妇时，就挑了一位有名的丑女，原因是看中了她的才华。为了赞美一个人的才华，不妨以相貌平平为衬托，反衬其才华不凡。

张艺谋执导的第一部影片《红高粱》放映之后，轰动了国内外，被誉为是一部拔地而起一峰独秀式的影片。张艺谋的才华随被人们认识，赢得了行家和观众的赞美。记者罗雪莹写道：“初见之下，艺谋的相貌平平，不修边幅，很出乎我的意料。他方脸光头，一身发旧的蓝劳动布工装，哪像个出众的艺术家，倒像个乡镇企业的临时工。”《老井》的作者郑义说：“他相貌平常，穿着朴素，绝无影视圈名流的牛皮哄哄劲儿，说句不敬的话，很像闯进西影村叫卖鸡蛋豆腐的农村小贩。”《红高粱》的作者莫言赞叹道：“我一见他直乐，说艺谋你挺像咱村的生产队长。外表一副木讷憨实相，真有点不相信你就是

大名鼎鼎的张艺谋。”的确，张艺谋在电影界曾风靡一时，被新闻媒界炒得大红大紫过。文艺方面的报刊、杂志争相采访、报导、评论。对张艺谋来说，那个时期，他是看的、听的太多了。或许有司空见惯、曾经沧海难为水的感觉了。再高超的赞美家，若再就其导演才能进行评说，也不可能给人留下深刻印象。罗雪莹、郑义、莫言这三位舞文弄墨的行家，对张艺谋的赞美却大有独到之处。其共同特点是，为赞其才，大谈其貌。在一般人的想象中，张艺谋作为一位红极一时的大导演，应该有号令三军的气魄，气宇轩昂的长相。然而，当他真正走到你面前时，其实也不过如此而已！这三个人正是抓住了其相貌与才能的强烈反差，利用“临时工”，“农村小贩”，“生产队长”这几个形象的比喻，突出表现张艺谋的朴实无华。这样的一位“土”人，竟然有这样高的导演才能，岂不让人佩服得五体投地！因此，这三人表面上是在大侃其貌，实则大赞其才。这既给人们的想象以回答，又应了中国那句“人不可貌相”的古训，更能让人接受，更独具说服力，使他

们对张艺谋才华的赞美具有不同凡响的效果。

这种赞美，被赞美者不但不会对你稍抑其貌感到不满，相反，因赞美者恰当掌握了抑的分寸，反会使被赞者非常舒心。因为，在你抑的背后，是对其才华的更慷慨的褒扬。相貌是先天所致，人们无力左右。而才华却是一个人后天努力所得。因而，赞其才华比赞其相貌更让人高兴。朋友，当你在生活中遇到相貌平平、甚至其貌不扬者时，请对其才华大大赞美一番。你的赞美既会使他为自己的努力奋斗而愉悦，又会使他消除源于外貌的苦恼，一举多得，何乐而不为？

## 八 称赞他的人品

人品是一个人重要的基本素质。在现实生活中，高尚的品格表现非常广泛，如善良、勤劳、乐于助人、公正廉洁、爱国、爱人、勇于牺牲等等。人品反映的是一个人的内在修养，他为人处世的基本原

则，倾向和态度。

中国自古以来是一个重伦理、重道德的国度，人品是人们关注的焦点。一个人可以没有漂亮的容貌，可以没有超人的才能，也可以不要权力和金钱，但不可无好的人品。衡量一个人，往往不是先看其相貌，也不先看其能力，首先是看其人品。好的人品受到广泛的称赞，处处受到人们的欢迎。差的人品则将漂为社会所谴责，甚至千夫所指，遗臭万年。人品好的人被奉为“君子”，人品差的人则被斥为“小人”，并有“近君子有仁有义，远小人无事无非”的古训。因而，赞美别人时，就应抓住我们的民族心理，多赞美其人品。

赞美别人的人品，也同时表现了我们良莠的分辨、判断能力，显示了自己的人品。俗话说：“物以类聚，人以群分。”即是说，君子往往是一个阵营的，而品行低劣的小人也往往在一处凑合。惺惺惜惺惺，唯有自己品行高尚，才会由衷地、真诚地赞美别人的人品，推崇正人君子。

孔子是中华民族的大思想家、大教育家，中华

文明史上，他老人家留下了不朽的一页。孔子向来倡导“仁”、“爱”、“礼”，主张“仁者爱人”。他对出身贫寒的农家子弟从不歧视，很重视对弟子品行的培养。他把颜回列为弟子中的德行之首，赞扬说：“颜回的品德是多么好啊！住在陋室中，用竹管吃饭，用瓜瓢喝水，别人将不胜感忧，他却快乐如平常。颜回的品德多好啊！”孔子还对颜回说：“有用我的，则将行道于世，不用我则藏道于身，这只有我和你能做到呵！”颜回出身贫寒，生活很简朴，但他潜心修养，品行高尚，是孔子最喜爱的弟子，孔子的话体现了他对颜回的人品的赞赏和肯定，又反映了他的“仁”、“礼”思想，并认为能做到独善其身者只有他和颜回。做为一代宗师的孔子，把学生和自己相提并论，也反映了孔子的高尚品格。

有哪些人特别看重别人赞美自己的人品呢？一类是年轻人。他们初入社会，急需社会的接纳和认可。而人品往往是人们首先看到的东西。俗话说：“三岁至老 99 也就是说，年轻人品格修养已基本定型，具有先天性的因素。与之相比，能力则可以通

过学习、培养、帮助逐步提高，因而，无论是职业录用，还是日常交往，人们往往首先看重青年人的人品。一类是知识分子。自古至今，知识分子都特别注重品性修养，视名誉为生命，爱面子，荣辱心强。一类是从政和经商者。他们拥有权力、财富，但在人们心目中往往形象一般。政界勾心斗角、阿谀逢迎、贪污腐化、溜须拍马、令人作呕。商界尔虞我诈、重利忘义。实际上并非人人如此。因此，你与其赞美他们手中的权力、金钱、地位，不如从人品方面挖掘一些闪光的东西，为他们“正名”，必定大受欢迎。事实上，不仅这三类人，几乎所有的人都希望别人赞美其人品，大多数人都注意自己的品行修养。古有不食周粟而亡的伯夷叔齐，有不饮盗泉之水的志士，不受嗟来之食的廉者，有教夫修身的乐羊子妻，近有宁死不吃美援面粉的朱自清，更有许多为正义宁死不屈的爱国志士……

在交往中，只有注重人品，才能真正发现他内在的本性，找到与自己意气相投的朋友。因而，在中国历史上择婿重品的典故比比皆是。裴宽曾在唐

代润州刺史韦洗的手下当参军。有一次，韦洗看到裴宽住宅后园中有很多人在手忙脚乱地掩埋什么东西。韦洗感到很奇怪，就把裴宽叫来询问是怎么回事，裴宽诚实地回答道：“宽义不以包苴污家，适有人以鹿为饔，致而去。不敢自欺，故瘞之。”韦洗听后，为其高尚情操所折服。马上把裴宽提拔为按察判官，并决定把自己的女儿嫁给他。韦洗回到家中，喜不自禁地告诉妻子此事，并赞不绝口地说：“我们一直想找一个好女婿，如今终于找到了。”第二天，婚礼举行，韦洗的亲戚前来祝贺。但看到裴宽长得又高又瘦，相貌丑陋，有人窃笑不止，把裴宽叫作“绿鹤雀”，令裴宽很尴尬。韦洗却不以为意，当众夸奖裴宽的品德高尚。并说：“爱其女，必以贤公侯妻也，何以相貌求人？”

此典故说明：第一，韦洗作为上级，对下属的考察注重品格。高尚的品德，是严于职守的前提，只有品格高尚的人，才会克己奉公，为民而吏。这也从另一方面反映了韦洗自身的品德。第二，赞美年轻人，注重对其内在品质的认可和赞赏，才会使

你的赞美成为真正驱使他进步的动力，鞭策其进步。裴宽后来官至尚书。《史书》记载说，裴宽“为政务请简，所莅人受之，世皆冀其得宰相”。第三，韦诜作为父亲，为女择婿，不重其貌却重其德，这无疑是对裴宽高一层次的评价，是一种发自内心的对其灵魂的赞赏，也是对裴宽的另一种形式的赞美和鼓励。

从心理上讲，当别人关注或赞美自己的成绩、权力和财富时，往往有些戒备心理，恐怕别人的话里暗含着嫉妒甚至杀机。但当别人赞美自己的品德时，无疑是说自己是个好人，没有谁不原意听的。人人需要赞美，人人也需要赞美别人，人品尤其如此。

赞美他人的人品时，要注意：

**第一，必须对你所赞美的人有全面而深入的了解。**

如果对一个人只是一面之交，或知之不深，就仅凭你的直觉和经验赞美其品质，而不知其公众形象如何，往往会失之偏颇。一个人的品格，在熟知



他的范围内，其人品如何，公众的看法基本一致。你的赞美如果不恰当，不仅难以得到赞美的效果，反会引起公议。若此君恰巧形象不佳，更会招来“臭味相投”、“一丘之貉”的罪名。

### **第二，不要乱作比较。**

每个人都十分重视别人对自己人品的评价，如果在赞美别人人品时拿别人做垫子，是很不明智的。在场的人可能会给你翻脸，不在场的人可能会有人去打“报告”这样的赞美你定会损失惨重，甚至赔了夫人又折兵。

### **第三，在一些场合不要当众赞美一个人的人品。**

现在，各单位矛盾重重，你若大张旗鼓赞美一个人的人品，往往会被看成是“一个鼻孔出气”，猜疑你拉帮结派。你想表达对同事人格的敬仰，不妨私下悄悄交流。家庭内部，成年的兄、弟姐妹之间、妯娌、连襟之间，差异甚至隔阂是不可避免的。如果赞美谁孝顺，谁昧良心，谁大方，谁吝啬，谁自私，都没好的收益。人人都崇尚正大光明，但有些事情反而偷偷去做更合适，赞美有时就是这样。

## 九 称赞他的前途

美好的前途是人人都向往的。婴儿呱呱坠地，就背负起了父母的殷殷希望；从刚走进学校的大门，就开始立志成才，长大了要当科学家、医生、警察……长大成人步入社会后，每个人都会对自己的前途作一个现实的设计。前途是一个既遥远又具体的东西，既不能确定它是什么样子，又会在现实中找寻到些许印记。每个人都很在意别人对自己前途的预测和评价。也正因如此，才产生了古已有之的算命先生。在现代社会，虽然我们以科学取代了迷信，但赞美别人的前途和未来，仍是赢得别人的一大技巧。

毛泽东一句“你们是早晨八九点钟的太阳，希望寄托在你们身上”曾鼓舞了一代青年人。在孩子父母面前夸一句这孩子有出息，将来准成大器，全家人都会满心喜悦，甚至把你的话当真。赞美一个

人的前途，会使他倍受鼓舞。信心十足。但也有的赞美却会使人顿感夸夸其谈，不着边际，久而厌烦。这其中，需要掌握一定的技巧：

**第一，要根据别人的奋斗目标而赞。**

赞美别人的前途，首先要了解其志向。否则，你就会无的放矢，甚至南辕北辙。一个孩子非常崇拜警察，理想长大后做一名威武的警察。如果你此时夸他聪明，音乐天赋高，将来会成为音乐家，他就会老大不高兴。对一位领导也是一样，升官发财无疑是他时时刻刻的目标。你若赞扬他四面临风，八面玲珑，必定前程远大，平步青云，他定会心花怒放。一位商人，如果你赞美他精明能干，善经营，必定会财源滚滚，生意兴隆，人心里就美滋滋的。

**第二；把握被赞美者的起点。**

起点是一个人前途的开端。起点不一样，每个人的前途极限也会不一样。一般地讲，起点高的人前途相对远大一些，起点低的人前途相对小一些。如果赞美别人前途时无视一个人的起点，就很难把握住赞美的度。如果你赞美一个小商贩前途远大，

将来定能成为百万富翁，别人就不敢接受，甚至认为你是痴人说梦。如果你赞美一位已 40 出头仍在科长位置上奋斗的人将来没准会做总统，岂不折杀“小人”？倒还不如说他很快就熬个处级职位实在。

起点低的人，可以稍高于他的起点来赞其前途，起点高的人可以直接赞美其起点。比如：“小伙子这么年轻，又是北大研究生，基础好，起点高，前途无量啊！”这样的赞美有骨有肉，绘声绘色，并不令人感到虚无飘渺。

倪萍刚从山东调到中央电视台，领导就把《综艺大观》这一重头戏交给她。当时，杨澜主持的《正大综艺》大受欢迎，实际上，她们两人有对打擂台的味道，导演对她没信心，她自己也没把握。但与她主持第一期综艺大观的特邀嘉宾主持人牛群却在排练中鼓励倪萍：“倪萍，你永远记住，谁都是从零开始的。我看你这个零比别人的起点都高。”牛群并非毫无根据地为鼓励而鼓励。当时，《综艺大观》可以说是倪萍来中央电视台后踢的第一脚。它与倪萍的前途，可以说是一荣俱荣，一损俱损。她是背水

一战，无退路可言。初来北京，北京人的傲气和对这位“外来妹”的轻视使她更为自己的前途而担忧。但倪萍有她自己深厚的基础。她毕业于山东艺术学院，从业于山东话剧学院，并已拍过七部电影和三部电视连续剧。这些经历使她产生了很到位的舞台感觉。她懂得如何与观众交流，心里清楚摄像机的方位和镜头位置。而且，她在此以前，已与李小玢、方舒共同主持了一段时间《人与人》专题片，积累了一些主持节目的经验。李小玢，这位第一位走上电视的文艺节目主持人，曾在倪萍第一次录像后就赞叹道：“当时我都愣了，这家伙真上镜，台词说得好，这个倪萍将来准出名，弄不好出大名。”这些，就是倪萍的起点。《人与人》主持的成功，来源于她的基础，而这一成功又成了她主持《综艺大观》的更高起点。因此，牛群的赞美有根有据，从而使站在人生悬崖上的倪萍找回了自己的自信，在中央电视台站稳了脚根。

### **第三，不要过于具体。**

前途是一个人未来的情况，究竟会是个具体到

什么样子谁也难以预料。有人喜欢把别人的前途赞美得具体一些，以显示自己的洞察力，或增加赞美的说服力，但这样做往往容易弄巧成拙。如果一个儿童既喜爱音乐，又喜爱画画，那么你赞美他将来会成为音乐家呢？或许他将来什么都不是。

善于赞美别人的人并不把话说绝，适当抽象，模糊一些，让人觉得更实在、可行，甚至无需说出口被赞者便心领神会。丰子恺考入浙一师后，李叔同教他图画课。在教木炭模型写生时，李叔同先给大家作示范，画好后，把画贴在黑板上，多数学生都照着黑板上的范画临摹起来，只有丰子恺和少数几个同学依照李叔同的做法直接从石膏上写生。李叔同注意到了丰子恺的颖悟。一次，李叔同以和气的口吻对丰子恺说：“你的图画进步很快，我在南京和杭州两处教课，没有见过像你这样进步快速的学生。你以后，可以……”李叔同没有紧接着说下去，观察了一下丰子恺的反应。此时，丰子恺不只为老师的赞扬感到欢欣鼓舞，更意识到在老师没有说出的话当中包含着对他前程的殷切希望。于是，丰子

恺说：“谢谢！谢谢先生！我一定不辜负先生的期望！”这天晚上，李叔同对丰子恺的赞扬，激励他走上了艺术生涯。丰子恺后来说：“当晚李先生的几句话，确定了我的一生……这一晚，是我一生中的一个重要关口，因为从这晚起，我打定主意，专门学画，把一生奉献给艺术。几十年来一直没有变。”

李叔同对丰子恺的称赞相当有水平。他先是对其进步大加赞赏，但论及其前途却没有具体说下去，而是话到嘴边，欲言又止，似有抛砖引玉之意。其实，通过他前面几句话，已令人猜出其用意。当然，这同时需要学生具备相当高的悟性来配合。短短几句话，竟然影响了一个人的一生，其妙处值得细细体味。

#### **第四，适当附加点条件。**

一个人的前途是与他的努力程度、外部环境等等各方面的主客观条件分不开的。因而，在赞美别人的前途时，应适当附加点条件，使你的赞美既使人感到实在具体，又颇具远见卓识。比如：“你如果上面有人的话，在单位混出个出人头地没有问题。”，

“这孩子很聪明，要是送到好学校去，定会大有出息。”……如果你不适当附带点条件，万一对方如宋代的方仲永，若干年后，你岂不自己打自己嘴巴？

我们都是凡夫俗子，既非灵通的算命先生，也非未卜先知的先知者。但在社会交往中，却时时需要对别人的前途问题说出个一二。怎么办呢？请牢记我们共同探讨的灵验之法，或许，你真得会被后来人奉为“先知”呢。

## 十 间接地赞美他人

直接赞美是日常生活中最常见、最常应用的赞美方式，不通过中介，直抒胸臆，把自己的赞美之情直接向对方倾吐。相比之下，间接赞美则更富有技巧性。一个善于赞美别人的人往往更喜欢运用间接称赞别人这种稍微曲折一点的方式。

假借别人的口来赞美一个人，即传达了第三者的善意，也能表明自己的赞同立场。我读研究生期



间，有一个师妹叫晓菊，刚入学时，她因为自己来自一个普通的师范学院而缺乏自信，与来自名牌大学的同学比多少有些自卑。我发现这个情况后，找她谈心，并对她说：“咱们导师对我说了，说你的作业很认真，思想有深度，是一个好苗子，导师正是看中了你的这一点才把你列为门下。”她听后很高兴，觉得自己在导师的心目中还是个有出息有前途的女孩。从此以后，晓菊加倍努力学习，三年竟发表了十多篇论文。现在回忆起来，我当时传达的导师的赞扬在她的成长过程中肯定起了很大激励作用。传达第三者的赞美，一是要真实，不能胡编乱造，二要表明自己的赞同，如果自己反对别人的赞扬，那么，自己就可能不会受欢迎。生活中经常听到“某某很佩服你”，“某某称赞你……”等等就属这种情况。

间接赞美的第二种方式是通过赞美与他有密切联系的人、事或物，来折射对一个人的赞美之意。比如：为了赞美一个女性，你可以赞扬她的孩子漂亮、聪明、有出息，或者赞扬她的丈夫能干、会来

事，这样也可以很好地达到间接赞美她的目的。

有一次，我单位一个姓梁的处长碰到我主动给我打招呼，我感到他肯定有事找我帮忙。梁处长对我说：“小李，你去年给我处推荐来的小刘工作很出色，虽然不到一年，工作干得很熟练了。”我告诉他：“小刘是我大学的校友，原来我就很了解他。”梁处长笑着道：“你们北大的学生干劲大、后劲足。你在识人方面还是有眼力的。”我赶紧谦虚了一下：“哪里哪里，还是你这样的领导任人唯贤。”我早已识破他的赞扬后面肯定有把戏，问他有什么事直接说吧。梁处长这才告诉我，他们处里新调走一个人，忙不过来，让我再给他推荐一个高材生，我也高兴地一口答应下来。

细细揣摩一下梁的求人之技，也算是用心倍至了。第一，他见到我时赞别人是虚、赞我是实，但他没有直接赞扬我，而是先夸奖我推荐的小刘，基于他深明我与小刘的共同之处，故意来了个歪打正着；第二，他的赞扬是与他的需要和动机始终是挂靠在一起的，无非是让我高兴一把，拜托我再给他

推荐一个能干的助手。此外，通过赞扬第三者来达到间接赞扬一个人，必须要清楚地了解这二者之间的关系如何，如果你赞扬的这两个人矛盾很深，而你却一无所知，夸夸其谈下去恐怕会把事情弄糟。

间接赞扬一个人还可以不当面对他表达你的称赞和肯定，而是对别人说，通过别人的口把你的赞扬传到他的耳朵里。这种赞扬对化解矛盾效果更好。因为对两个有矛盾和隔阂的人来说，双方既互不示弱，也互不吃对方的一套，当面的赞扬之词不好说出，这时不妨放出些赞扬的口声，让别人替你去说。

蔺相如和廉颇都是赵国的重臣，公元前 279 年渑池之会后，赵王因亲眼目睹了蔺相如英勇机智，胆识过人，是个不可多得的人才，就把他封为上卿，地位在廉颇之上。廉颇心中很不服气，愤曰：“我身为大将，有攻城野战的大功，蔺相如只不过是耍嘴皮子的功劳，反而地位比我高，况且他以前是个地位卑微的人，岂不令人羞耻，我怎甘心居他之下。”廉颇扬言要寻机羞辱他。蔺相如几次避让，连他的门客们也看不下去了，纷纷来告辞。蔺相如耐心地

对他们说：“我并不是怕廉颇。廉颇将军确实不是一般的有功之臣。秦国之所以不敢进攻我们赵国，一是因为赵国有秦军最惧怕的廉颇将军，二是因为赵国有他们害怕的蔺相如。如果我们两个产生矛盾，秦军就可能会趁虚而入。我躲避廉将军，是为了国家大局，怎能计较一己之愤呢？”蔺相如不愧为赵国上卿，一席话感动了他的幕僚们，所有的人心服口服。不久，蔺相如的话传到廉颇那里，他感到非常愧疚，心想自己对蔺相如这样非礼，人家还是承认并称赞了自己的作用和功劳，并识大体，顾大局，这些都是自己的差距。于是才有了负荆请罪和将相和的千古佳话。

蔺相如对廉颇的赞扬化干戈为玉帛，这与他对廉颇的肯定和称赞是分不开的。在两个人有矛盾的情况下，间接赞扬对方必须有宽阔的胸怀，不计较个人利益，公正客观地肯定对方，并能高瞻远瞩，以此使对方心服口服，巧妙地化解矛盾。这不愧为上上策，故人云：“不战而胜”，在间接赞美之中把坏事变成好事，是值得后人效法和发扬光大的。

## 第十二章

### 赞美别人的忌讳

菲力普有句名言：“很多人都知道怎样奉承，很少有人知道怎样赞美。”姑且不论这句话正确与否，在实际生活中，确实有很多人不善于赞美别人，或者是冲撞了别人的忌讳，或者是犯了赞美别人时在方法上的忌讳。

#### 一 不要太夸张

夸张是为了增强修辞效果而采用的方法，夸奖或赞美一个人，有时言过其实适当地夸张一点更能充分地表达自己的心情，别人也乐意接受。比如一

个男子娶了个漂亮的妻子，感到心满意足，一次他这样有些夸张地赞美妻子说：“自从娶了你，我连电视也不想看了。”电视中美女如云，不可能个个都比不上他的妻子，但这位男士夸张性的赞美却博得了妻子的欢心。

夸张总归夸张，但如果夸张过度，赞美也就变味道了。有人赞美别人时喜欢用“伟大的”等词语，给别人戴一些大帽子，很不易为人接受。有个年轻人曾给恩格斯写了封热情洋溢的赞美的信，称恩格斯为“伟大的思想家”。“无与伦比的革命导师”、“马克思的再现”等等，恩格斯读完这封把自己吹到天上去的信，给这个年轻人写了几句话作为回信，他生气地说：“我不是什么导师、思想家，我的名字叫恩格斯。”

哥尔多尼说过：“过分的赞美会变成阿谀。”尤其是称赞领导，更忌讳夸张。冯希乐是个很喜欢夸张拍马的人，有一次，他去拜访长林县县令，赞叹道：“仁风所感，猛兽出境。昨日入县界，见虎狼相尾而去。”刚夸过不久，就有村老来报告：“昨夜大

虫连食三人！”长林县令很不高兴地责问冯希乐究竟是怎么回事？冯希乐面红耳赤地回答说：“是必便道掠食。”冯希乐夸张得神乎其神，没边没沿，懂得道理的人绝不会相信野兽也能被仁义教化感动逃跑，刻意奉迎的嘴脸让人看了恶心。

过分的夸张使赞美脱离实际情况，让人感觉到缺乏真诚的东西在里面。真诚的赞美应该是最朴素的，有所保留的，越知己的赞美对方越不应该过分夸张和娇柔造作，有涵养的人都喜欢自然朴实的赞美。丁聪就是个喜欢自然实在的人，一次，有人赞扬他是“画家，著名漫画家，抗战时重庆的三神童之一……”，他赶紧打断了对方，表示不需要戴那么多帽子。后来，周健强编选了一套《丁聪漫画系列》，出了不少力费了不少心。丁聪为表谢意，在赠给她的书扉页上谐谑而朴实地说道：“健强四姑奶奶：为了这套书，您受累大发了！”如此朴素无华的赞美多具有感染力啊！这难道不比称赞对方为大编辑、称赞对方慧眼识珠效果更好吗？真诚的赞美发自内心，发于自然，赞美是发自内心的，恭维才是从夸张开始

的，真诚的赞美不需要修饰。

**过分的夸张对受赞美者有百害而无一益。**克雷洛夫说过：“过分的赞美对于心智是有害的。”高尔基也认为：“过分夸奖一个人，结果就会把人给毁了。”过分夸张地赞美一个人，往往会掩饰对方的缺陷和不足，使人陷于沾沾自喜的满足状态，不思进步，放松努力。过分的赞美无疑地是糖衣炮弹，可以毁掉一个人。

为了防止自己养成过分夸张的坏习惯，首先要端正对赞美的认识和态度，不要把赞美混同于恭维和拍马溜须。其次，赞美别人时不要暗藏不良动机，比如嫉妒或有求于对方，都可能使自己赞美对方时言过其实，第三，赞扬别人时要多为对方着想，不要一味夸张，而忽视其存在的缺点和不足。赞扬对方是为了激发对方的干劲和动力，而不能成为麻醉剂。

## 二 不要说陈词滥调

---



有人说，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觉，但很多人的赞美语言乏味，净是些陈词滥调。陈词滥调有三种表现：

**第一，公式化的套词俗语。**

一些初涉社会交际圈的青少年很容易犯这种忌讳，自己没有社交经验，见面就是久仰大名、如雷贯耳、百闻不如一见、生意兴隆、财源茂盛等俗不可耐、味同嚼蜡的恭维。这种公式化的套词给人不冷不热的印象，使人感觉对方缺乏诚意、玩世不恭，造成不值得深交的印象。

公式化的套词俗语，有时还会冲撞别人的忌讳。一位年轻小伙子到同学家去玩，见到同学的哥哥后上去就来了一套公式：“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！”没想到对方的脸从头红到脖子。原来，他同学的哥哥刚因打架斗殴蹲了 15 天的拘留出来，这个年轻小伙子根本不明情况就“久闻大名”地恭维了一番，却揭了对方的伤疤，教训甚大。

## 第二，鹦鹉学舌，说别人说过的话。

一些人在公共场合赞美别人时，自己想不出怎样赞美，只能跟着别人说重话，附合别人的赞美。常言道：别人嚼过的肉不香。朱温手下就有一批鹦鹉学舌拍马的人，一次，朱温与众宾客在大柳树下小憩，独自说了句：“好大柳树！”宾客为了讨好他，纷纷起来互相赞叹：“好大柳树”。朱温看了觉得好笑，又道：“好大柳树，可作车头”，实际上柳木是不能做车头的，但还是有五六个人互相赞叹：“好作车头”。朱温对这些鹦鹉学舌的人烦透了，厉声说：“柳树岂可作车头！我见人说秦时指鹿为马，有甚难事！”于是把说“可作车头”的人抓起来杀了。

每个人可能都有这种经历。中国人有个传统就是别人赞美自己时，自己往往都要谦虚一下。如果是在人多的场合，大家众口一词地赞美某个人的同一件事，就会使他陷入很不自在的境地，越是最后几个赞美的，如果是同样的话，越让他感到厌烦。

第三，仅仅限于别人专长方面的话也属于陈词滥调。

每个人都有一技之长，大家往往都很容易发现这一点，赞美其专长的人也最好，时间长了，被赞美的人听腻味了，对这方面的赞美也就不起作用了。比如一个画家，人们肯定都关注他的画技，对书法家人们可能仅赞美其书法水平。常言道：好话听三遍，听多了鬼也烦。

可见，陈词滥调不仅是社交的忌讳，也是赞美别人的忌讳。那么，怎样才能避免陈词滥调呢？

**第一，只有在赞美别人的实践中才能学会赞美的技巧。**青少年应该多参与社会交往，增长见识，积累经验，摆脱书生气和稚气，逐步走向成熟。

**第二，赞美对方时要投入，抓住对方的心理去赞美。**陈词滥调往往是在不深入了解对方心理的情况下说出的疲于应付的话，无的放矢，没有目标。只要把握住对方的脉搏，才能知道他此时的心情和需要，给予别出心裁的赞美。

**第三，赞美别人专长以外的东西，比如业余爱好等。**聪明的人善于实施“迂回赞术”围绕对方关注的但又不是专长的方面进行赞美。举个例子说，

大家都知道空姐们既漂亮又热情周到，所以听到的乘客对自己容貌和服务方面的赞美太多了，可以说耳朵也起了茧子。一位黑人先生一次在下飞机时，很激动地对中国空姐赞美道：“我在国外坐了这么多次飞机，第一次遇到对我们黑人这么友好的服务小姐。玢这位黑人先生没有赞中国空姐漂亮，也没有赞其服务水平有多高，而换了个角度称赞中国空姐没有民族歧视的伟大品格，可谓别出心裁。

### 三 不要说外行话

肯定和赞美是建立在理解的基础之上的，只有真正认识、懂得某物或某事，才能理解其价值和意义。如果不懂装懂，就难免在赞美别人时说外行话。

有个年轻人本不懂诗，但一个偶然的机会有幸遇到了一位诗人，年轻人趁机恭维道：“您的诗写得再好不过了，我读了好几遍也没读懂。”年轻人是只知其然而不知其所以然，这位诗人的诗写得好，

但究竟好在哪里？年轻人就说了外行话，用读不懂来形容，简直是在亵渎诗人的作品。这位诗人是意象派作风，诗中喻体很多且属意识流，读起来的确要具备基本的学问才行。

赞美别人时说外行话，既不能达到赞美别人的目的，又暴露了自己的无知。很容易被大家嘲笑。对一个人进行赞美，是对其优点、水平、成绩等的赏识和称赞，因而需要具备一定的水平。说外行话的人不仅无知，水平低，而且还不谦虚，不自量力，无自知之明。

实际上，最聪明的人也不可能样样都懂，样样都通，但为什么有的人却老是说外行话，而有的人却说的让人乐得合不拢嘴呢？这里有几个关键需要把握。

**第一，赞美适可而止，不必画蛇添足。**

有的赞美本来很使对方满意了，为了显示自己的欣赏功能，往往会露出马脚，反而让对方感觉不好。所以，心里要谦虚，赞美别人时应有所保留为好，表现出向对方学习，敬佩的姿态，千万不要打

肿脸充胖子，硬充内行。

## 第二，赞美行家苟以用笼统，模糊的语雷。

赞美别人的专长时，你不可能比他懂得多，内行的赞美他可肯定听了不少，所以，没有必要对其专长赞的太具体太细致，用模糊而笼统的语言把你这个行外人的赞赏心情说明就足够了。比如：“你的字写得真好！什么时候请教请教你！”只说好，不说好在哪里，实际上是真不知道，却表现出真诚的样子，看似外行却并不同于外行。

## 第三，可以用类比的方法。

用自己熟悉的事物去类比自己外行的事物来赞美别人，也不失为避免说外行话的好办法。有一位农妇本来对绘画就一点不懂，但她却很会夸奖别人的画。一次，她见到一位画家画的一幅小鸡闹食的画，不由惊叹道：“哎哟！瞧这些画出来的鸡，比俺家养的那些鸡还调皮！”一句话把画家给乐得哈哈大笑，高兴之余，把这幅作品赠给农妇留念。

第四，知识是赞美别人的源泉。为避免外行话，可以临阵磨枪，不快也光，拜访别人之前，不妨找

些专业书看一看。

## 四 不要冲撞别人的忌讳

忌讳犹如永不结疤的伤痕，虽然常常被掩埋在深处，却经常有人去触动它。几乎每个人都有自己的忌讳，人人都讨厌别人冲撞自己的忌讳。常言说：守着矮人不说矮话，讲的就是这个道理。赞美别人时如不小心，就可能冒犯了对方的忌讳，也可能无意之中冲撞了其他在场的人的忌讳，往往使你的好心也做了驴肝肺，引起别人的反感。

有的人对生理上的缺陷很忌讳，比如盲人、聋哑人、矮人和其它的残疾人，都对这些缺陷很敏感。有一位大学生喜欢赞扬别人时用歇后语点缀，一次在精彩的球赛暂停时，他笑骂着称赞本班的篮球中锋说：“你小子真是秃子头上不长毛——没治了！”说完之后才意识到本班的一位同学最近头发几乎脱光了，正为此而烦恼，后悔的不得了。好在那位同

学没理睬他，但看得出心里很难受。教训如此沉痛，这位大学生从此以后改掉了自己的不良习惯，再也不用类似的“赞语”了。生理缺陷很容易发现，只要赞美别人时留心，一般都可避免。

经历上的赞美一般由于对别人了解不多，相比之下更容易冲撞别人。比如离过婚的人，听到别人赞美某人感情专一。忠贞不渝时心里自然会冒起一种无名之火。所以，赞美别人时要根据自己对在场的人们的经历的了解情况而赞，千万慎重行事，不可随便乱褒乱扬。如果了解不多，大体上泛泛地赞扬一下即可，不必多言。

更有一种情况就是赞美者与被赞美者关系密切、彼此了解很深，不分彼此，对对方的忌讳也都不在乎，甚至还经常说笑一番，时间一长，养成习惯，就可能不分场合的赞扬对方时也提及对方的忌讳，大有“爱屋及乌”的意思，却常常使对方陷入难堪的境地。黄经理和沙经理很要好，志趣相投，开玩笑习惯了，喜笑怒骂无所不说，私下里没有保留的余地，互相了解至深，甚至对方的忌讳也是酒后茶



余的谈资。在一次宴会上，黄经理喝得晕乎点，为了表达对沙经理的曲折经历和能力的敬佩，他举起酒杯倡议说：“我提议大家共同为沙经理的成功干杯！总结沙经理的曲折历程，我得出一个结论：凡是成大事的人，必须具备三证！”有人高声问：“哪三证？”黄经理提了提嗓门答道：“第一是大学毕业证；第二是监狱释放证；第三是老婆离婚证！”话音刚落，众人哗然，沙经理硬撑着喝下了那杯苦涩的酒。这“三证”中的两证无疑是沙经理的忌讳，他不想让更多的人知道，也不想让人们议论，但黄经理与他太好太熟太没有界限了。这就警示我们，在称赞与自己的关系很熟很好的人时，如果是当着其他人的面，千万不要冒犯他的忌讳。毕竟，两个人再好也是人心隔肚皮，各自心里想的和嘴里说的都是有一块保留，有一块私地，请尊重朋友的忌讳，不要开那些残酷的玩笑。

全文完

图书模板由 爱书网 [www.ilovebook.cn](http://www.ilovebook.cn) 提供

---