

在非洲的一個部落中，酋長有三個女兒，大女兒、二女兒天生麗質，又非常聰明，在她們成人後有不少人用 9 頭牛作為聘禮——當地聘禮的最高規格，想要迎娶她們，酋長就風風光光地將兩個女兒嫁了出去。

可是三女兒成人後卻無人來為她說媒，因為她不但長相不如兩位姐姐，而且非常懶惰。酋長很擔心小女兒嫁不出去，但沒過多久，有一個外地人來到此處，聽聞這件事後對酋長說：「我願意出 9 頭牛的聘禮來迎娶你的女兒。」酋長大喜，將小女兒高興地嫁給了外地人。

幾年之後，酋長想去看望嫁到外地的小女兒。當他見到女兒後，不禁為女兒的改變而感到震驚：站在她面前的是一個氣質出眾而又勤勞能幹的女子。在款待父親時，小女兒做出了一桌子的美味佳肴。

事後酋長問女婿：「你是如何將我的女兒調教得如此出眾的呢？」女婿回答道：「我沒有調教她，而是相信她值 9 頭牛的聘禮，因此我時常給予她真誠的讚美。」

這就是真誠讚美的力量！心理學家表示，真誠的讚美就像靈丹妙藥，能夠撫平人們內心的創傷，幫助人擺脫自卑，樹立自信，改變一生。在生活中，如果真誠地讚美自己的愛人，沒過多久我們就會發現對方正在悄然地發生改變。

不過，真實的讚美也要有所保留，如果讚美得過於頻繁且抓不住重點，時間久了，只會讓他人感到虛偽。如同一個氣球，將它吹得愈大就愈有爆炸的危險。因此在真誠讚美他人的同時，還要讓對方明確自己的優點以及自身存在的問題，才會讓他人對我們的讚美深信不疑。

當我們給予他人真誠的讚美時，應該對他人有客觀的認識和評價，即了解對方的優缺點。這樣不僅不會削弱我們的讚美力度，還能讓讚美顯得更加真誠、實在。除此之外還有哪些方法能讓讚美聽起來更真誠呢？專家提出以下幾點建議：

一 讚美要具體

真誠的讚美最重要的就是要具體到某個細節上。比如，讚美對方的頭髮又黑又亮或皮膚白晰、吹彈可破等。只有讚美得具體，他人才會留下深刻的印象，感受到我們的讚美是真誠的。

二 養成讚美的習慣

當讚美他人不是刻意地針對某一個人，而是學會讚美周圍所有的人時，這表明我們已經將稱讚他人當成一種習慣，而這種讚美往往是自然、真誠的。

有兩個漁民經常一起結伴捕魚，但漁民甲不管每次捕多捕少，總是一副鬱鬱寡歡的樣子，而漁民乙即使空手而歸，每天也是興高采烈，其他漁民很不解便詢問他們的情況。

原來漁民甲每次捕完魚回家後，妻子都會問他打魚的情況。當看到所捕的魚比預期少時，她就會指責和抱怨道：「出去這麼久，才捕這麼少的魚啊！」漁民甲本來勞作了一天就很辛苦，當他聽到妻子的抱怨後，心裏更難受。因此每天不管捕多少魚，他都悶悶不樂的。

而漁民乙卻不一樣，即使有時候他僅僅捕到一兩條魚，但回到家告訴妻子自己的「戰績」後，妻子總會讚美道：「真厲害，竟然還能捕到一兩條魚，非常不容易了。辛苦你了！」

對於漁民甲的妻子來說，指責和抱怨不僅沒有給她帶來更多的魚，還讓丈夫的心裏很不舒服，讓其感受不到辛苦勞作之後的快樂，甚至還讓他們的關係更加緊張；相反，漁民乙的妻子深知丈夫出海捕魚的辛苦，了解指責和抱怨並不能改變事實，因此她用讚美和鼓勵來撫慰丈夫的辛苦，從而讓他們的關係更加親密、和諧。

在日常生活中，我們或多或少都會受到他人的指責，抑或是抱怨他人，但這只會讓我們的心情更不愉快，而事件本身卻沒有任何改變。專家建議，當遇到某些不順心的事情時，與其指責和抱怨，不如放下不良的情緒，用讚美來傳遞美好的信息，這樣，我們所得到的回饋可能會超出預想。

人們都喜歡聽讚美的話，當我們得到他人的讚美時，自尊心和榮譽感也會得到滿足並會感到心情愉快，而且備受鼓舞。正如心理學家威廉·詹姆斯所說：「人性中最本質的願望就是希望得到讚美。」因此，讚美會對他人產生一種神奇的力量，它甚至有可能改變一個人的一生。

哲學家黑格爾在《生命的哲學》中曾講過這樣一則故事：一個年輕人即將被押赴刑場執行死刑，附近有很多人圍觀，他們對年輕人指指點點。此時人群中一個老太太突然說了一句讚美的話：「這個小夥子的金色頭髮是多麼漂亮、多麼迷人啊！」那個年輕人聽聞，頓時熱淚盈眶，朝着老太太所在的方向深深地鞠了一躬，並大聲說道：「如果我的周圍多一些像你這樣的人，可能我就不會有今天。」

的確如此，如果一個人總是活在他人的指責、鄙視中，久而久之，這個人就很容易自甘墮落，甚至心理扭曲，對周圍的人充滿仇視。而一句善意的讚美，則有可能引導他走向人生的正途。

在現實生活中，當他人沮喪、失落的時候，我們應該少些指責和抱怨，多些讚美之言，這樣不僅能夠緩和氣氛、促進溝通，還能讓他人感受到陽光和溫暖。

一個化妝品的推銷員上門推銷，當她敲開一扇門，女主人很客氣地拒絕了她：「謝謝，我暫時不需要。」可是，推銷員並沒有垂頭喪氣地離開，而是細心觀察女主人。當她發現對方抱着一條名貴的狗時，心裏頓時有了主意。

她微笑着對女主人說：「你的小狗真可愛，一看就知道非常名貴。」女主人聽了，立刻回應道：「是啊！」推銷員接着說道：「看來你一定在牠身上花了不少錢和精力吧。」女主人開心地向推銷員講述如何悉心照顧她的寶貝狗以及花費在牠身上的金錢和精力。

推銷員認真聽着女主人的介紹，在適當的時機她讚美道：「的確如此，能夠為如此名貴的小狗花費足夠的金錢和精力，不是一般人所能做到的。就像這些昂貴的化妝品，一般人也是購買不了的，只有那些高收入、身份高貴之人才會購買。」女主人聽聞，欣喜地購買了一套化妝品。

心理學家表示，在適當的時候應該抓住讚美的機會，並且給予對方適當的讚美，因為讚美也有「保質期」的，我們在發現可以讚美的時機時，不要拖沓，更不要積累在一起再進行表揚，而是要抓住時機，及時地予以讚美。如果讚美過了「保質期」再去說，效果就沒有預期的好。

在生活與工作中，我們要經常及時地給予他人適當的讚美：聽聞他人購買新房和新車時，應該及時表達我們的讚美之意；得知他

人職務升遷，應該及時表達恭賀之意。對他人進行讚美要善於把握住機會，才能產生相應的效果。

除讚美要及時外，在生活與工作中，我們還應注意他人的細微變化，讓對方感到我們在關注他，從而滿足內心渴望被重視的願望。當我們觀察到他人有好的變化後，就應該及時地表達自己的讚美之詞。我們應該多關注他人的變化，否則讚美就成了老套的陳詞，讓人聽起來沒有任何的反應。

比如，當發現朋友或同事新買了一件衣服時，我們應該及時地讚美——「新買的衣服不錯嘛」；當朋友或同事新換了髮型，我們應該及時地表達自己的讚美之意——「這個新髮型讓你看起來更精神、更漂亮了」。

著名作家曹雪芹在《紅樓夢》中曾描述，賈寶玉素來不愛讀科舉之書，更不願走仕途之路，可是他的父親賈政總是逼迫他讀書，這讓他極為反感。

一天，史湘雲和賈寶玉在房中閒聊。正當他們聊得愜意時，有人來報，興隆街的賈雨村大爺來了，老爺讓賈寶玉過去。賈寶玉聽聞非常不樂意，但沒有辦法，無奈之下只好更衣準備過去。

正在更衣期間，坐在一旁的史湘雲勸說：「如今你長大了，即使不願讀那些科舉之書，也應該常常去見見那些做官的人，與其談談仕途的學問，以便將來方便應酬。」寶玉聽了，心裏非常不滿。

此時，寶玉的丫鬟襲人勸說道：「雲姑娘可別說這話了，之前寶姑娘也說過此話，但他充耳不聞，人家話還沒說完，他就抬腳離開了。雖然他讓寶姑娘如此難堪，但人家非常有涵養，過後依然不與他生分。如果換作林姑娘，早就賭氣不理他了。」

賈寶玉立刻反擊道：「林姑娘從來都不會說這些混帳話！如果她說這些話，我早就與她生分了。」而在此時，林黛玉正好有事來找寶玉，她已在窗外多時，當她無意中聽到了賈寶玉在說讚美自己的話時，心裏又驚又喜。後來，兩個人的感情也越發親近。

心理學家表示，在背後讚美他人遠比當面讚美他人的效果好得多。因為在背後讚美他人的言辭，會很容易傳到對方的耳朵

裏，這讓聽者感動的同時，也能感受到讚美者的真誠和坦率。上文中林黛玉無意中聽到寶玉在他人面前讚美自己，心裏非常激動和開心，因為寶玉並不知道黛玉會聽到，因此才會讓黛玉感到非常難得。

試想一下，如果有人告訴我們，某某在背後讚美我們，我們能不為此高興和感激嗎？如果當面對我們說一些讚美的言辭，效果可能適得其反，因為我們有可能會疑心他人所說的是否出於真心，也許對方是在奉承、討好自己。因此，在背後讚美他人，不僅能夠充分顯現講話者的真誠，還能產生意想不到的效果。

在日常生活中，我們常常會看到這樣的情形：很多父母都希望孩子能夠用功讀書，苦口婆心地引導和勸說，但最終很難產生積極的效果。可是，當孩子從他人口中得知父母對自己的期望和關心時，就會產生強大的動力，努力學習。

在工作中同樣如此，如果我們當着同事和上司的面讚美上司，其他同事會認為我們在奉承、討好上司，引起他人的蔑視。如果我們在上司不在場的情況下讚美他，終有一天這些好話會傳到上司的耳朵裏。自然，我們在上司心中的印象也會有所提升。

我們應該懂得在背後讚美他人，這不僅會讓對方感到我們的真誠，還會讓對方在獲得心理滿足的同時，對我們產生信任感，讓我們在與他人溝通時關係變得更加融洽。

最近，阿敏發現老公越來越不愛管家中的大小事務，只要阿敏讓他做家務，他總是搬出自己要研究食譜的理由來拒絕。這讓阿敏很無奈，難道這一切都是她的錯嗎？事情的起因還要從半個月前的一次請客說起。

一天，阿敏的幾個好朋友來家中做客。阿敏在廚房做菜招待他們，老公也幫忙做了一道酸菜魚，大家在品嚐後聲稱這道菜做得很好吃，就像是大飯店做出來的菜。這讓阿敏的老公非常得意，也讓阿敏引以為傲，所以後來她時常向他人炫耀：「我老公廚藝了得，比名廚的水平還高。」不僅如此，阿敏在家中也時常讚美老公的廚藝。

沒過多久，阿敏就發現老公越來越不對勁，他一有時間就在家中研究食譜，甚麼家務也不願做。當阿敏讓他幫忙做事時，他立刻擺出一副自己是大廚的表情說：「請你不要打擾一位大廚的進修，我正在潛心地研究廚藝呢！」阿敏不禁有些不解：難道是自己的讚美讓老公變成這樣了嗎？

有心理學家表示，讚美要適可而止，要有節制，更要把握好讚美的尺度，而不能一味地對他人進行讚美。上文中的阿敏就是過於吹捧老公，太過頻繁地稱讚對方，從而助長了他的惰性，讓其總有藉口不做家務。

如果讚美他人時不懂得適可而止，只會讓對方感到不自在，甚

至感到厭煩。雖然人人都喜歡聽讚美的話，但並不是所有的讚美之詞都能讓人接受。如果把握不好尺度，即使讚美的話說得再多，也達不到預期的效果。

比如，在唱卡拉 OK 時我們發現某個人唱功不錯，唱歌很好聽。如果我們稱讚對方「你唱得太棒了，簡單是世界上唱得最棒、最動聽的歌手」，那麼，這席話可能會讓雙方都感到很尷尬，因為這種溢美之詞往往讓人很難接受。可是，當我們換一種讚美的說法——「你唱得很有韻味，真不錯！」對方聽了必然很開心。因此，對他人的讚美要恰如其分、適可而止。如果過度讚美、吹捧，不僅會讓溝通受到阻礙，還會讓自己置身尷尬的境況中。

比如，在工作中，如果每天對着上司極盡諂媚地阿諛奉承，以期達到自己的目的，結果可能會適得其反；生活中，為了讚美他人而讓溢美之詞隨口而出，只會讓對方感到不舒服、不自在。如何才能恰如其分地讚美他人呢？專家總結了以下兩點：

一 注意讚美的言辭

讚美他人時，誇獎的言辭不要太肉麻，只要能夠恰當地表達我們的意思即可。另外也不要過於誇張，因為太過誇張就會有挖苦之意。比如，可以使用「不錯」、「挺好」等溫和的讚美言辭。

二 讚美要自然

如果在讚美他人時非常刻意，可能對方不僅不領情，還會適得其反，從而導致溝通失敗。另外，讚美他人時不要將聲調提得過高，這樣也會弄巧成拙，讓對方難以接受，自然而然的讚美往往更易讓他人理解和接受。

阿曉是一名保險業務員，每次與客戶談業務時都相談甚歡，自然她的簽單率也是公司最高的，後來同事們經過多次認真觀察發現了阿曉的「秘密武器」——與客戶溝通時給予對方具體的讚美。

一天，阿曉與初次見面的客戶進行交談。起初，客戶與阿曉之間談的都是業務方面的問題，因此他們之間的溝通氣氛有些僵硬。後來在客戶看資料的時候，阿曉看着客戶的眼睛說：「有沒有人說你的眼睛很像一位明星？前兩天我還看過她演的電影呢！」客戶的視線從資料上移開微笑着說：「的確有人這樣說過，你覺得像誰呢？」

阿曉想了幾秒鐘回答道：「很像明星趙薇，眼睛很大，並且很有靈氣。」客戶聽了，笑容滿面地說：「謝謝你的誇獎，還有人說我的眼睛像關之琳。」阿曉立刻說：「難怪呢！剛剛一見你，就感覺眼前一亮。」隨後她們愈聊愈開心，交談的氣氛也越來越輕鬆。大概半個小時之後，客戶就爽快地簽了單。

心理學家表示，對他人進行具體的讚美會讓對方感到真誠，也更容易接受，同時還能拉近彼此的距離。就像上文中的阿曉與客戶交談，由於初次見面，溝通氣氛不免有些僵硬，但阿曉在交談中給予了客戶具體的讚美，博得對方的好感，緩和了氣氛，拉近了彼此的距離。

在與人溝通時，讚美他人的話要言之有物。比如，當我們稱讚他人的演講非常棒時，不如讚賞地說：「你的演講很有思想，尤其是那句……」對方立刻會感到你是在對他的演講才華予以真誠的肯定；當到他人家中做客時，想要讚美主人房間雅致，不妨讚賞地說：「牆上的字畫很有品味……」對方聽聞必然在感到欣喜的同時還有些感動。

既然具體的讚美會產生這麼大的功效，我們應該如何對他人進行具體的誇獎呢？專家總結了以下兩點：

一 結合名人來作比較

當我們讚美他人的外貌時，不妨結合名人進行比較，往往會取得不錯的效果。因為名人是大家喜歡和追捧的，而且有很高的知名度，當我們指出他人外貌的某個部位與某個名人很像時，自然提高了對方的形象，就像上文中阿曉對客戶的讚美。

二 對具體的部位進行讚美並給予評價

尤其是在讚美他人的外表時，應該找出具體的閃光點予以評價。