第一图书网, tushu007.com

<<一切从赞美开始>>

图书基本信息

书名：<<一切从赞美开始>>

13位ISBN编号：9787564047368

10位ISBN编号：7564047364

出版时间：2011-8

出版时间：北京理工大学

作者：叶舟

页数：262

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

前言

人人都在为赞美奋斗　亲人间的赞美，让家庭更加幸福；师生间的赞美，让教育更加融洽；同事间的赞美，让工作更加和谐；情人间的赞美，让爱情更加滋润。
失败者因为赞美而点燃新的希望，成功者因为赞美而走向辉煌；小孩因为赞美而天天向上，大入因为赞美而活得悠然自得；员工因为赞美而积极努力，领导因为赞美而更有使命感；女人因为因为赞美而更有爱心，男人因为赞美而更有责任感；妻子因为赞美而漂亮开心，丈夫因为赞美而更加卖力——赞美的好处无处不在。
　赞美就像润滑剂，可以调节人际关系；赞美又像协奏曲，那和谐悦耳的声音让人如痴如醉；赞美犹如和煦的阳光，让每一个人都享受到世间的温情；赞美像擂响的战鼓，时刻给人以鼓舞和激励。
人人都喜欢别人赞美，赞美是一首抒情歌曲，赞美是一首精美诗歌，如太阳般灿烂，温暖幸福心田。
　我们需要赞美，如万物需要阳光。
在生活中，人人需要赞美，人人喜欢赞美，这绝不是虚荣心的表现，而是渴求上进，寻求理解、支持与鼓励的表现。
爱听赞美，出于人的自尊需要。
是一种正常的心理。
人们总是自觉不自觉地在他人那里寻找自身存在的价值，其内心深处都有被重视、被肯定、被尊敬的渴望。
当这种渴望得到实现时，人的许多潜能和真、善、美的情感便会被奇迹般地激发出来。
　赞美他人是在积口德　赞美反映的是一个人的道德素质，赞美修炼的是一个人的口德。
　事业成与毁，全在一张嘴。
嘴有金嘴、银嘴和臭嘴三类。
现在我们清楚一张普通的嘴居然会分出如下三层不同的境界：　金嘴——口德之人——多欣赏赞美——重人品修炼；　银嘴——口才之人——多辩论演说——重技巧修炼；　臭嘴——口恶之人——多责怪埋怨——重负向修炼。
　第一境界的人都是有口德的人。
何为口德？
口德即人德，言为心声嘛！
你是什么样的人，就会说出什么样的话。
你是一个慈悲的人，就一定会说出一些同情、怜悯、安慰、救助的话；你是一个热情的人，就一定会说出许多充满赞美、乐观、积极向上、关心他人冷暖的话；你若是一个自私自利者，那么你口中多是自私之语，就算偶尔讲几句大方体面的话，也会言不由衷……我绝不相信，一个小人、一个口恶之人能说出关怀和友善的话。
口才让人口服，口德使人心服。
口德是反映性格的一面镜子。
从不讲他人好话的人，他本身也好不到哪里去。
要知道，你所说的每一个词、每一句话，都会决定你是什么样的人，决定你将过上什么样的日子！
　赞美是一种精神嘉奖　世上除了物质嘉奖之外，还有一种普遍存在的嘉奖，它就是精神嘉奖。
在所有的精神嘉奖中，赞美排名第一。
赞美别人，并使他们进入一种你期望他们表达的行为方式，是最令人称心如意的。
它不需要花费你一分钱，因此，你不必做预算。
在你使用这种方法时，也不需要得到什么人的批准或者同意，同时也是风险最小的投资。
　在所有的精神贿赂中，赞美是排名第一的贿赂形式。
我还从没有看到过有人真正拒绝过这种行贿形式，没有看到过有人把送进去的赞美甩出来的。
获取赞美是人的天性。
　从呱呱坠地的那一刻起，我们就渴望这一辈子能够不断得到赞美。
在家里我们希望得到父母的赞美；在学校我们渴望得到老师的赞美；在单位我们期望获得领导的赞美

；在朋友交往中我们盼望得到异性的赞美……赞美是激励我们每一个人积极进取的催化剂；赞美是我们每一个人赖以生存的精神食粮。
很难想象，如果这个世界没有赞美，你我活着还有什么意义？
　赞美是天下最直接的布施　佛家讲的布施有财布施、法布施和无畏布施。
财布施：以财物金钱送给贫穷之人，使其能养活色身治疗疾病，以培养我们舍掉贪心的念头。
我们进行财布施能生生世世得大富贵。
法布施：以印造佛经法物送给大众并为人演说，使其能养活智慧之命，以培养我们大慈的精神。
我们进行法布施能得大智慧。
无畏布施：以善巧方便开示心里不安烦恼之人，使其能心无怖畏而得自在，以培养我们大悲的精神。
无畏布施得到的回报是健康长寿。
很明显，按照佛教的理论赞美属于无畏布施，因为它能给人以希望、信心和继续生活的勇气。
　据说。
弥勒菩萨和释迦牟尼本乃同时修行，只因为释迦牟尼多修了一些赞美的语言，因此早于弥勒菩萨三十劫成佛。
我们何乐不为？
人是为了欢喜才到人间，所谓“ 良言一句三冬暖 ”，讲的就是这个道理。
每个人内心深处最持久的、最深层的渴望，便是对赞美的渴望。
既然如此，我们为何不将这种无须“ 成本 ”的“ 赞美 ”慷慨地赠与他人呢？
　总之，我们不要成为情绪的污染者，而应成为情绪的建设者；我们不要成为气氛的毒药，而应成为气氛的香水。
　赞美是每个人的责任和义务　不久前，有一项专业的关于激励的研究调查。
其内容是对1500名从事不同种类工作的员工进行询问，让他们说出自己心目中最有效的激励因素。
结果不出人们所料，“ 得到他人赞美 ”占据了首要的位置。
很遗憾的是。
同样在这项研究中，近60%的员工说别人一般很少会给予自己赞美。
　赞美，是一种责任和义务，不赞美就是对他人不负责。
而现实却是，很少有人尽到这份责任和义务。
比如要想让女人开口赞美另一个女人，简直比登天还难。
一个女人不开口批评另一个女人，已经表示她们是在友好相处了。
学习、生活、职场、情场亦是如此。
我们最节俭、最吝啬的不是金钱，而是赞美别人的话语。
　如今更普遍的是：父母不赞美子女，老师不赞美学生，夫妇不赞美配偶，老板不赞美员工。
我们中国人不习惯赞美别人，把对别人的赞美埋在心底，总是通过批评别人来“ 帮助别人成长 ”，其实这个想法是错误的。
不赞美也就罢了，相反，我们还时常打着“ 忠言逆耳 ”的旗号刻薄地对待他人，打击他人的自信，以挑他人的毛病为乐事。
我们每个人有的只是指责和埋怨，而指责和埋怨，只能让一个人在延续错误中证实自己的错误是对的，他们不知道赞美比批评带给别人的进步要大得多。
　赞美为什么不容易得到　赞美一般不易得到，大体有以下几种原因。
　一是没有真正解读赞美别人的意义，甚至从庸俗的角度理解，认为只有有求于人或讨好巴结人时才有必要给对方戴几顶帽子、贴几张花，如果心地坦诚、作风正派就不要搞这一套。
　二是一些人处世拘谨，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惹是非。尤其是对领导、异性和陌生人赞美更会产生这些想法。
　三是有些人心态不良，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。
　四是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，又觉得自己人微言轻，对别人赞扬不起作用，从而也不去赞美别人。

五是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。
六是有些人心胸狭窄。
狭隘自卑的人最吝啬赞美，他们讲不出赞美的话，他过度担心对方会以为他的赞美里有别的企图，为了表示自己的清白，他宁可保持缄默。
生性自卑的人，更吝啬于赞美别人，他误以为赞美别人的优点，会把自己比下去。
赞美别人能给自己带来什么 如果你在从政，赞美帮你减少敌对，赢得支持； 如果你在经商，赞美帮你增加客户，赢得财富； 如果你是领导，赞美帮你激励下属，赢得尊重； 如果你是员工，赞美帮你改善环境，赢得信任； 如果你已成家，赞美帮你提升魅力，赢得幸福； 如果你已生子，赞美帮你鼓励孩子，赢得未来。
其实赞美别人，就是肯定自己，由衷地表达对别人的欣赏，就是对自己有信心的表现。
在别人的优点中，肯定了自己的眼光；在别人的特色中，肯定了自己的气度；在别人的表现中，肯定了自己的观察。
每个人都是一道风景，是一首诗、一本书，懂得欣赏和赞美，会使风景更加优美；懂得赞美，会使故事更动人——从赞美的镜子里折射出自己！
当你赞美别人时，你会发现自己拥有无限潜能去感动身边的人。
用赞美试着去改变自己和别人的生活吧！
竖起你的大拇指，把话说到对方心坎上！
赞美是人际交往中最能打动人心的语言。
赞美别人，是搞好人际关系最有效的“润滑剂”，是“于人有利、于己无损而有利”的事，何乐而不为呢！
赞美是一种非常有效而且不可思议的推动力量。
每天至少有一分钟赞赏吧！
今天，我们都缺时间，这我理解，但也不至于一分钟时间都抽不出来吧？
哪怕每次沟通中只抽出一分钟，日积月累，也会对自己对他人产生奇迹！
一分钟赞赏能帮助员工发挥潜能，是提高工作绩效，增加生产力的主要关键，尤其对拓展和增进人际关系有特别显著的效果。
不过，一分钟赞赏需注意以下几点。
一是及时赞美。
看到他人有良好的行为表现，应当立即赞赏他。
千万别隔太久。
二是亮点赞美。
赞美要精确，而且不能多，多了就变成客套话了。
避免用模糊的字眼、陈腔滥调，否则听的人会当做社交寒暄应酬语，随口应付一番，不以为意。
真正能激励人心的，莫过于精确指出他哪些地方做得很好。
三是感受赞美。
一次完整的赞美第一步一定要分享你的感受。
告诉当事人他做对了什么事情，还必须告诉他，你对他做对事情的感受。
四是拔高赞美。
一次完整的赞美最后一定要把对方的闪光点给他人或单位造成的影响拔高后提炼出来。
总而言之，如果一个人学会了赞美，就等于拿到了人生的“MBA”，就能拯救自己和他人，就能步人高贵的人生。
赞美不是一种虚伪的语言，而是以“爱”为出发点，去欣赏他人的优点，进而赞美他；用“真诚”的心态，诚心诚意地去发掘他人的特色，进而赞美他；让自己“愿意”张开眼，去看见别人的优点。
要求自己习惯去开口赞美他人。
去观察别人的优点而加以赞美，不仅让对方快乐，更可以为双方创立良好的新关系。
贴切的赞美往往会爆发出无限美丽的火花。
对客户如此，对同事如此，对家人更应如此，对所有与你有缘的人都应如此。

让我们一起养成赞美他人的好习惯吧！
让我们每天都带着赞美启程吧！
致谢： 感谢高级编辑和创造学家李放先生慧眼识珠出版《一切从赞美开始》第一版(版权到期)；感谢研究和推广赞美的思想者和实践家。
没有他们的优秀成果，就不可能有本书的出版(有些引用文章没有找到原作者，见书后致电，以便奉上样书和稿费)！
再谢！
叶舟序于北大蔚秀园 2011—3—13

内容概要

国内口才第一书！

赞美是人际沟通的第一步和润滑剂！

赞美是各行各业推销员进门必修的第一堂课！

赞美是一切人际沟通的开始，俘获人心最有效的方法就是不断地去赞美他，以赞美为首要手段，辅以与人沟通的其它技巧，那么你将无往而不胜。

你千万要记住，没有人不爱赞美。
他不爱必定是不爱你赞美的方法和技巧。
赞美最到位的方式是一对一赞美。
因为它无需分心去隔离环境带来的负面干扰信息，它更有利于全面系统地将对方的注意力控制在自己的目标里。
有时候，在沟通中，对方一个小小的动作，一名随意的话，我们如果错过了的话，很有可能会全盘皆输。

本书通过吃透人性、赞美的本质、赞美的原则、赞美的方法、赞美的技巧和误区、养成赞美的习惯以及赞美的强化训练等内容讲解推销话术。

本书具有系统的心理学理论高度，又有作者生动翔实的销售经历，每个销售故事都作了简洁的点评和提长，使本书既趣味横生，又充满了哲理和智慧，是销售人员、市场推广人员必读的销售圣经。

作者简介

有一双敏捷的眼，已看书两万多本；
有一双勤劳的手，已写书五十几部；
有一双耐磨的脚，想踏遍万水千山；
有一颗包容的心，想整合天地智慧！

中国思维科学研究院院长，清华大学、北京大学、浙江大学总裁班特聘课程讲师，主讲“总裁思维模式”“国学大智慧”“世界大趋势”等高端战略课程。
出版过《心理解脱师》《静生活》《在北大讲解脱之道》《北大教授谈修心》《北大教授谈人生》《国学九家智慧》《无为胜有为》等50多本书研究心灵成长的畅销书，在心灵建设上有许多独到的见解，为中国数百位高端人士提供人生境界咨询，为近百万大众解除心理痛苦提供了有效的帮助，被业内褒誉为“心理解脱大师”。

<<一切从赞美开始>>

书籍目录

一切从赞美开始
导 语 学会了赞美，就等于拿到了人生的“ MBA ”
第一章 赞美是吃透人性后的最佳选择
解读人性1 人最需要的是被人发现，发现差异和价值
解读人性2 永远不要指责别人的错误和缺点
解读人性3 人人都在追求无止境的优越感
解读人性4 人人都迫切渴望得到他人的关注、理解和尊重
解读人性5 人人都会牢记和回味曾经的被赞美
解读人性6 快乐的人总是大方很多，而赞美使人快乐
解读人性7 一切含水分子的动植物都需要赞美的呵护与滋养
解读人性8 人人都期望低成本扩张
解读人性9 人人都相信得体的赞美是真实的
解读人性10 对方要你讲真话，这往往不是他的本意
解读人性11 人是非常肤浅的、虚伪的、最易受骗的动物
第二章 从多方面解读赞美的深意和神奇
解读赞美1 了解赞美定义，才知道赞美是高贵者的品质
解读赞美2 知道赞美目的，就能推进人生的快乐和幸福
解读赞美3 吃透赞美本质，能使赞美收放自如
解读赞美4 摆正赞美态度，真情最具“ 摧毁力 ”
解读赞美5 选择赞美语言，找准刺激性言辞
解读赞美6 阅读赞美功能，知道他的神奇魅力
解读赞美7 知道赞美效绩，用赞美改变你的人生
解读赞美8把握赞美角度，多用正面的赞美
解读赞美9 注意赞美形式，赞美才能达到炉火纯青的地步
解读赞美10 提高赞美频率，做到鼓励不断，赞美不停
第三章 实施赞美的清晰操作步骤
赞美步骤1 转移注意力：从关注自己到关注他人、欣赏他人
赞美步骤2 提高洞察力，敏锐判断对方的需求方向
赞美步骤3 提炼亮点，从全貌中找出一个亮点
赞美步骤4 组织语言，赞美一定要有刺激性
赞美步骤5 找准时机，借火浇油，表达及时
赞美步骤6 找准方式，什么有效来什么
赞美步骤7情真意切，把诚恳写在脸上
赞美步骤8 大胆谈出自己的感受和影响力
赞美步骤9 持续赞美，加固控制，扩大成果

章节摘录

编辑推荐

《一切从赞美开始:无往而不胜的销售宝典》正如书名所言，它是一本“ 无往而不胜的销售宝典 ”。里面介绍了阿里巴巴打开宝藏的咒语，获得人脉和资源的最简单有效的方法，以及成本最低、见效最快的销售途径。

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com