



Cách 2: Đối với người thích nghe nhiều hơn nói, nên quan sát thái độ của đối phương để thay đổi chủ đề câu chuyện vào lúc thích hợp



Kiểu người này khá bị động, thường sẽ do bạn làm chủ câu chuyện, bạn phải gợi chuyện trước thì mới có cơ hội tiếp tục sự giao lưu giữa hai người. Khi bạn phát hiện ra đối phương không có phản ứng gì với câu hỏi của bạn, có nghĩa là họ không hề có hứng thú với vấn đề đó, lúc này, bạn có thể tiếp tục đặt câu hỏi để nói sang một chủ đề mới, nhằm tránh không khí căng thẳng của câu chuyện. Nhưng, nếu sau khi đã thay đổi 2 đến 3 nội dung mà đối phương vẫn không nhiệt tình, thì hãy tìm cách kết thúc câu chuyện, cố gắng nghĩ cách duy trì tiếp câu chuyện không phải là một biện pháp thông minh.