社交训练

# 一．隐藏在社交背后的秘密（精力练习）

1、高能量姿势，生活中尽量用高能量姿势，神奇女侠式，站直，双脚打开，抬头挺胸，双手叉腰

2、深呼吸，呼，吸各5秒，每天三次

3、适度的运动，保持健康的生活习惯，每周160分钟的运动，可以保持充分的精力，每天不到半个小时，可以走的快一点，让自己有点喘气。

4、睡眠不要低于6个小时，不要超过8.5年。

5、不要久坐，20分就动一下。

# 二，自我介绍

大方的看对方的眼睛

自我介绍的两种场景，正式和放松

**正式场合自我介绍的几个部分**

1. 姓名2、工作3、你的成就性事件4一定要巧用数字

你好，我叫胡金涛，目前做汽车轮胎生管工作，从事此行业有四年了，对相关的生产流程比较熟悉。每年公司的团结圈的提升改善方案都是由我来主讲。经过不我们团队的不懈努22年曾获优秀奖。

**放松的场合介绍的几个部分**

兴趣爱好为主，式作以辅。

你好，我叫胡金涛，目前做生管工作，对于国学类的易学研究，以及金融投资的领域有着浓够的兴趣。

# 三、手机社交

1、重要的事情不要微信文字聊，尽可能打电话说，微信不是用来说重要的事情。不要问在吗？直接说事情，不要大量群发说祝福信息。不群发可以发朋友圈，

单发加对方的名字，体现出尊重。发个红包更好的祝福。

少聊微信，微信大部分是无效社交。尽可能不要在微信里面发长语音。发语音聊的事情一定不是重要的事情

1. 打电话原则1、先称呼对方的名字，2、自报家门3、方便接听电话吗？，请问现在有时间吗？4、再说自己的事情。

# 四、应对长辈

阳奉阴违就是对父母最大的孝顺。维持表面的和谐。

普通的长辈，笑嘻嘻，热情好客，大声的打招呼。

初次见面给人以热情的形象，瓜果，茶完后，撤，

不参与长辈的谈话。

谢谢您的教导，我会努力，争取三句话完结对话。

自已主动的开辟战场，吃饭时主动的敬长辈，单独的找长辈祝贺。锻炼自己的社交主动性。

总结：热情好客，乖乖听话，不反驳不对抗，让不喜欢的话保持在两句话以内，主动的去祝贺关心亲戚。

# 五、中国人的共同话题，聊吃的（不熟悉的人）

在社交中不知道聊什么，就聊吃的，适用于社交寒暄场合。好的社交是你来我往，谈笑风声。聊天高手就是善于提问。你们家乡有什么特色美食，若对方是山西也可以提问你们家乡是不是以面食为主，和兰州拉面的区别。关心对方的美食体验。

三步走，能过聊吃的，那么有什么吃的，顺带了解其他的个人信息。聊生活。表达自己的兴趣

# 六、无话可说如何破冰（熟悉的人）

一、心态上的转变，不要害怕沉默。沉默中并不是那么可怕。

二、不同场合下的沉默，1、开会，答辩，后果严重的场合，2、陌生人的场合3、亲戚朋友间的场合4、处理熟人或者半熟不熟的人怎么办，听音乐。

# 七、漂亮话打包

什么是漂亮话，别人听着很舒服的话就是漂亮话。

哪些场合需要说漂亮话

1. 用来表达欢迎的客套话：欢迎光临，
2. 用来表达祝福的场面话：别人的成就真心的祝福。
3. 用来表达礼貌的感谢话：时时表示感谢，体现个人修养
4. 用来表达感恩的套图话：深层的夸奖，用感恩的话回复。
5. 用来表达夸奖的寒暄话：如夸衣服，夸气色，夸漂亮，夸手上拿的书，带的东西

# 八、重复对方的名字，让人觉得你的心里装着TA

报自己的名字，可以大声缓慢的说出。初次见面响亮的念出自己的名字

和不熟透的领导，可以先报出自己的名字。领导您好，我是。。，您以后有需要用的时候可以找我。

初次见面聊对方的名字，第一步念出对方的名字，如某某你好，我是。。，如郭昌，郭姓很好，各郭靖大侠一个姓，昌是昌盛繁荣的昌吗？您父母是不是希望你身体健康可以赚很多钱啊。如果对方的名字很怪就不要再问对方的名字了，有可能他的名字被很多人问过。如果名字很平凡就可以问，因为平凡可能不会被人观注。

对于名人就不要用这个方法。可以通过名字，延伸对方的童年，父母。

在公司不要叫小李或者老李，用大小来称呼。最安全的叫法就是姓+职务，或者不知道职务叫姓+老师

# 九、运用布朗定律让人感觉只有你最懂TA

女孩子，喜欢拍照，摄影师有优势。

话题，事件，观察别人的兴趣爱好，看什么书。

看对方的眼神，说到自己感兴趣的时候，眼神会发亮

观察对方的情绪。不要先关注事实，先抚慰对方的情绪。

察言观色，投其所好

总结：

1、看大部分人感兴趣，事件。

2、能够去锻炼自己的沟通和能力，

3、多观察多留意比自己位高的人兴趣爱好。

4、注意情绪。

# 十、掌握幽默的技巧，让人发现你最有趣

幽默的本质就是讽刺和刻薄，讽刺和刻薄的本质是悲剧。

幽默的时机，如味精，稍微加一点就行了。偶尔讲一下。可以有趣但是不要幽默。

有趣说自已身边的故事。乏味的故事用有趣的语言把他表达出来。发现自己身边有趣的事情。这个笑话让我想到我身边发生的一个故事。可以看看综节节目那个名星讲自己的故事。看看罗永浩的演讲。

# 十一、回答场景化，让人感到你关心TA

生活话的切入，说一些关心或赞美对方的话。

比如说小明说NBA，小花接话关心对方，或好奇，你为什么喜欢，你是不是经常看球赛，

是不是经常熬夜，某某球星，你是不是非常喜欢他啊，他是一个什么样的人啊。

对方有成果，恭喜您了，你为了研究这个理论是不是经营加班。

女生说买化妆品，男说你这个颜值不用化妆都很漂亮，你们女生是不是经营要花很多钱买化妆品，钱是不是经常不够花啊

不了解的领域，通过赞美或关心把话题拉回到生活中，接地气。而且可以了解对方的很多信息。

# 十二、学会称赞，让你的恭维不落俗套

1、不要先扬后抑

2、用转述法

如新来的妹子找的很好漂亮，应该说人事说今天有一个同事很漂亮，我还不信，没想还真是的。如求阿花办事，我们办公事的同事都会偷偷摸摸的说阿花是我们整个办公室最漂亮的女生。如夸小明的办事能力强，我们同事私底下讨论都认为你是工作最认真最负责的能力最强的员工。群体在个人有天然的权威

1. 开水壶理论，开水壶理论哪壶不开不要提，要提开了的水壶。如上司胖说要减肥了，不要说您不胖，你身才好不需要减肥，这样夸人太假，而且人家反感，正确的做法事，在工作上能做出杰出成就的人做任何事情都不会差，您在工作上这么厉害，我相信您拿出项目管理的方式，来管理体重，一定会取得很大的效果。用他这前成绩夸现在

如女同表长的丑，可以说对方气质好啊，会穿搭啊，谈叶特别优雅，夸工作能力强，性格特别好，待人特别热情开朗，乐观的态度特别感染人。

# 十三、巧妙回夸，让你的应对得体优雅

分辨场合，上对下夸奖，

熟悉的上司，领导，让第三者有面子，可以说是领导教的好。或者转移到第三者身上，老板教了我很多东西，主要是团队的功劳。和您合作的时候会到了很多，比如：

客户夸也可以转移得客户。亲戚朋友夸的话，把社交流动性给遏制掉。可能对方有目的性。

不熟悉的人，陌生的场合，没有直接的利益，不是很重要，可以保持社交流动性，也可以不保持社交流动性

自己对下，分清楚这个人的人品，公众场合拍你马屁，也可以转嫁到团队身上，如某某的能力。

异性也需要切断社交流动性。或转嫁到第三方。

同性之间的夸将，一定要回夸，增加社交流动性。别人夸你，有可能是希望回夸

特别是女人与女人。您的耳坠哪里买的，项链哪里买的，感觉很符合您的气质。

从利益谈感情可以，但是不能从感情谈利益。

# 十四、细节刻画，让你的问题不会空洞

AQ聊天模式。

表达把自己的语言进程控制在四六开，四为自己，六为他人，这是一种控场能力，表达完自己的观点以后再一句提句。你呢？

判断对方说话的情绪，如工作累，了解他的情绪是什么，如果是工作累，只是想表达一种情绪的宣泄。

提问是不是最近工作太累，是不发生了什么不开心的事了，最后你很好你很棒慢慢加油。

女孩子问你手机拿来给我问一下。

判断对方的目的是什么，

具体化提问。给你的上司出选择题A或B，而不是问答题

同样问电影不要问喜欢看什么电影，而是喜不喜看什么电影，当聊的多了，再展了开话式的问题。

陌生人刚见面的半个小时，破冰我们可以先说一点，事后控场最好在四六开。

# 十五、学会打哈哈，让你的回复不再尴尬

打哈哈是为了切断社交的流动性

个人隐私的问题，问个人赚多少钱，打哈哈，如以前想在要苏州努力一下可以买个房，现在连一个卫生间都买不起。

个人婚姻情况，我正在努力，相信很快会有结果。

打哈哈分场合，轻松的社交场合，不用太严肃，打哈哈。

如果是正式场合，或者领导，就需要非要认真。分享自己的干货。

如果对方真的想请教，等对方付出相应的代价之后再认真对待。

# 十六、如何安慰人，让人感到贴心温暖

和你重视的朋友和亲人聊天的时候多重视TA背后的情绪，少去思考他背后的目的是什么，如：女朋友给自己抱怨工作很累很辛苦，给他讲该怎么办怎么办，对方听完以后更生气。和父母和孩子沟通也是一样。

任意的向身边的人去宣泄自己的情绪化本身是一种比较槽糕的沟通方式，但是对于自己亲爱的人沟通情绪是维系亲密感情非常好的一种方式和纽带，当对方表达出情绪需求的时候，你不去满足，反而打压，甚至冷漠这个是更加糟糕的沟通方式。所以大家一定要注意对于关系比较近的，我们要多关注对方的情绪，少关注他们的目的。他们对我们说的话，我们仔细想一想，首先他们是开心的还是伤心的，是不安的还是自信的，多去想一想他们背后的情绪是什么，而不是说他们遇到一个问题我要帮他解决问题。这是最基本的及格线，如果你不能识别出，对方背后的情绪，你是处理不好亲密关系的。

当我们关注到对方的情绪以后我们会发现诉苦存在两种类型

第一种：倾诉型占比90%以上，只需要聆听，他不需要你去回答他建议了，只是想让你抽时间陪他聊聊天。如何练习，可以从父母开始，没有试错成本。听听他们的诉苦，过程只需要，回复，是，对，你没错，后来事情怎么解决的呢。

第二种：期待型倾诉，他故意说出来想让你肯定他，让他有足够的安全感。

如父母说人老了不行了，你应该回复你不老，还是年轻靓丽。

如女生长的苗条，最近双长胖了不少，如果你很烦她，对啊你胖的跟头猪似的，如果对方是你比较重要的人比如是你女朋友，你怎么说，哪有的事啊，你还是很苗条的。

心里期待一般会说一些比较负面的想法，而不是说自我的不幸遭遇，讲经历，讲经历和讲想法是两码事。我是不是变胖了，我是不是很笨，这种想法都是心有期待，你立刻给对方一个完全想反的回答，甚至夸张一点讲，如没有你永远是我心中的女神，男神。负面想法一句话就解决了

安慰人的时候一定要避免两种类型的回应

1、好为人师型，我给你建议啊，怎么样怎么样的，你让他慢慢出气慢慢把话说完可能说半个小时或者一个小时让他慢慢说，说完后安慰安慰他说他没有什么问题。

除非对方明确的提出需要你帮忙，而且已经付出了相应的代价，如果没有不要主动的去帮人家解决问题。 即使你真的很厉害你和你女朋友事业成就，社会经验悬殊，对于你朋友来讲不是居高临下的指导，最需要是鼓励，多鼓励他做的对的事情，对于他做的不对的事情，视而不见或者忽略掉，这个其实是最好的方法

2、尽可能的少说，我懂你，我知道，我能理解你的痛苦，鲁迅说过人类的悲欢并不相同，其实我们是很难真正的去理解对方，懂对方的，这种话说出来没有任何的意思。最多说我在这里我陪着你，或者给个拥抱，其实就挺好的。

安慰人是一个工具，这个工具需要去识别，你亲密的人他永远都是来向你诉苦，对于你的情绪视而不见，你就需要注意了，安慰人不是每个人都值得用心。

如果你的朋友经常找你诉苦，你偶尔找他诉苦，他不会在乎你的情绪，反而对你好为人师，非常冷漠，这种朋友建议尽早结束。因为他没有一个最基本的共情心态，这种基本是天赋，哪怕TA做的不是很好至少也会表达出共情的努力，如果连努力都没有发现这其实就有大问题。

# 十七、如何安抚人，让人觉得你诚实可靠

灭火器，用的好可以灭火，用不好会火上浇油。

怎么安抚一个人，在需要安抚的场合他有很多种：

1. 日常生活中朋友间的生气，这个和安慰人的差不多，这个时候最重要的是让他把怒火发泄出来，听他讲完后慢慢的去安抚他。
2. 一类人很愤世嫉俗，这种人有一个特点就是特别聪明，妙语连珠，段子张口就来，看这也不顺眼，看那也不顺眼，然后就会说出很多讥讽的话，面对这种人最好的办法不是和他唱反调，也不推波助澜和他一起骂，

最好的办法是第一当没听到，这种人他的唠叨会遍布日常的每个角落，比如说拖地被板凳绊了一下都会连着骂好几句，这个时候你千万不要去招惹他，而且人家只是骂脏话而已，又没有影响到你，你千万不要小题大做，不要过于敏感跑过去跟他吵架，或者反过来教育他，这是一个性格的问题，你和愤世嫉俗的人在一起就要注意对于一些鸡毛蒜皮的小事，三五句话当没听到，如果骂的时间长可以稍微的安抚一下，如说：别生气了换个角度看一看还是挺好的。类似这种那么他的火也会很快的消下去。

第二微反应，微反应就是嗯，啊，嘻嘻，不要去对他推波助澜，比如不要说以下内容：你说的对，很好，这些人都好傻等等，也不要和他进行对抗，用微反应，让对方慢慢的把怒火平息下来。这个就是面对一些比较严重的事情。比如说你的老婆在家里骂领导，越骂越激动，越骂越严重，这个时候你是不能去安慰他，或者火上烧油，或者说和他对抗的，用微回应嗯，啊，嘻嘻

3、很重要很重大非常严重，这种场合是上层骂人，老师骂学生，老板骂下属，这个时候一定有灭火器在的，如果没有灭火器出现，当天这个办公室或者这个工作可能就没有办法再良好的运转了，所以应该在老板发脾气的5句话内就能识别出老板是真的在管理员工，还是在发泄他的情绪，这种场合一般我们不要轻易的去当灭火器，如果弄不好还会把火引到自己身上，对于灭火器的使用场合最好是家庭聚会上去练习，这种场合它的名字叫和事老，一般是没有什么严重的后果的。不管是家里长辈，或者和外人说一些协调的话，把这个矛盾解过去，只有自己练习的很熟练了才可以在办公的场合使用灭火器。如果做的好了收益也会非常的棒，上司会觉得你这个人说话特别好，同事也觉得你说话特别生要，那么你在办公室就会做的越来越好，反以说这个技巧是非练不可的。怎么练？就是朋友啊，家庭聚会啊，多当一个和事老。除了这个之外也有一些其他的技巧：1、认清自己的位置，比如在课堂上，老师生气了，你不是班干部是普通的学生，是不应该当和事老的，因为这是班干部的责任。如果这个和事老总是能把老师哄的特别好，这时我们就要注意，学习人家的技巧和方法。在职场也一样。如果只是直接领导，骂下面的员工，可以出来当灭火器（先前是有灭火技巧），隔级就不能当这个灭火器，需要相应的职位的人来做。2、如果自己没有那个身份，那么你就应该冷静下来，多听一听有这个身份地位的人他是是怎么当灭火器的，你对身份地位有一个认知以后很快你就会发现，真的是日常生活中处处是学问，过年回家聚会都发现有很多东西可以学，你觉得能够把场面维持比较好的，大家在一起都比较开心，情绪都能安抚到位的。你会发现他说话其实有很技巧的。

灭火器的技巧，首先我们是需要观察和默默地吸叫他人的技巧，不要贸然的当灭火器，在朋友家人间，无风险试错练习可以，在办公室尽量少当，当你发现自己能够处理好家人朋友之间和事老，再考虑要不要在办公室使用。

大部分人和事老都做的不太行，首先和事老他会突出自己的存在感，自己的权威，然后他会维护被骂的人的利益，他会劝骂人的发脾气的人在一定程度上它甚至会损害发脾气人的利益，这种其实不太好。比如我们常见的双方各打五十大板。

真正牛的和事老，其实自己是没有威权的，但是能够把两个大人物的矛盾，或者说我能够把比我高的人的情绪把它安抚下来。具体方法：1、千万不要去表现自己的权威，而是永远把自己的姿态放低，不要一开口就是权威的语气，2、抓住客现事实，很多旁观都看不到事实，只能看到情绪，不要只看到老板在发脾气，老板在骂人，要看客观事实，先迅速地分析出来，老板是因为什么在骂人，具体的客观事实是什么，到底是怎么回事，把客观事实分析出来以后，进入3、先安抚发脾气的那个人的情绪，重点不是让大家心里都舒服，重点是让这一场纷争可以尽快停止，你所需要做的不是让员工心理被骂了心里好受，而是让这个场面不失控，让老板的谩骂终止，这样就够了。大家都会对你非常感谢了。

当灭火器最重要的重点是

身居高位的那个人他的情绪你是否能够安抚得到，想办法去安抚身居高位那个人的情绪。如何安抚呢，它有很多技巧，说一个简单的技巧，赞同他的观点，并且点出客观事实的另一面，比如说老板发脾气了，因为有的人确实不努力大骂一通，那这个时候你应该说什么呢，比如说王总，你说的很对您平时的辛苦我们都看在眼里，您是工作最认真的，结果我们还有的同事工作不上心确实很辜负您的期望和栽培。此事不要搞对立，一定要站在他的利益立场上，夸赞赞同是第一句话，

第二句点出客观事实的另一面，比如说：你要生气就把不努力工作的员工骂了，但是不要把所有的员工都骂了，这样会让那些已经工作努力的员工心寒，这句话的意思不能直接这样表达，应该委婉的说：正是因为王总您的带头效应其实也有不少的员工，工作都很努力，加班也都很累，至于那些不怎么上心的工作喜欢偷懒的，我相信经过你这一次的批评指导他们以后也会认真注意这件事，以后也会慢慢的提高自己。

第三步，从自己的立场上打一下圆场，激励一下大家，大家也都听到，刚才王总说的是什么了，以后我们是要得提高警惕，不要再让王总这么为我们操心了，这一句话一说出来三方利益，面子，情绪都安抚到位了。

总结：第一千万不要搞对立，首先认同并且赞扬，发脾气那个人的情绪，观点，态度，和彵人人品，第二委婉的说出事实真想的另一面，你说的是对的，但你不能对所有人发脾气，第三，站在被骂的那群人的利益角度上去委婉激励大家，去表扬大家，这样就是一个比较好的打圆场。

# 十八、如何开口求人，让人对你有求必应

求人家，会让人觉得被冒犯，容易得罪人。

具例，如果你有一个同事，整天让你帮助照顾他的宠物，每次他出去都把宠物放到你这里，哪怕你拒绝好多次，你会不会很烦他，会的。或者有同事说自己元旦要出去玩，把活留给你，你也会觉得这个人很不礼貌。

所以我们请求一定要注意原则和技巧。一方面可以提高请求得到回应的成功率，

另一方面也可以降低你得罪别人的概率。

安全的人际关系，多利他少利己，如宋江，人称及时雨，别人需要帮忙他就会立即出现。你经常去帮别人的忙，当然是有必要的帮忙，而不是那种讨好的帮忙，有一天总能得一些回报。但是如果总是别人帮你的忙，那么你就有很多人情，需要去还，别的人会经常找你来帮忙。别的人也一定会需要你的回报，那么其实你是糟糕的。如果你不帮那么你的名声会很不好。

求人的三大基本要素：

1. 把自己的苦衷自己的诉求放后面去讲，不要装可怜说苦衷希望别人来让对方帮忙。比如有的销售说刚来这个城市，人生路不熟，目前业绩压力大，想让别人帮忙成交，这一招没什么用，什么人用这一招有用？除非你是一个漂亮的小姑娘用这一招有用，因为帮你忙的那个人对你有其他目的，如果对方的目的没有达成就会彻底的得罪。所以撒娇卖萌占便宜只能彻底得罪他人。是下三滥的招数。而对于普通人来说，你说你业绩压力大让我做你生意凭什么呢？所以有任何苦衷都尽量不要去说，要说也放后面讲不要一开始就讲出来，哪怕你说家里人生重病了，我的工作你先帮我做一下好不好，尽量不要这样去讲，这不是君子所为也不是一个合理靠谱的讲话逻辑，千万不能用自己的可怜去打动别人。
2. 多为别人着想，你要意识到你请别人帮忙是在侵犯别人的利益，你要表现出不好意思，你要表现出自己的愧疚，或者说表现出自己补偿的心思，你千万不能理所当然的所以你请人帮忙，比如说你想请人帮你值班，比如说王姐这周未能不能请你帮我值班，这一句话说出来你肯定会得罪王姐，但如果你能加一句，这周未可不可以帮我值班后面加一句下周未或者下下周未就是王姐值班的那一天我可以替你。多为别人着想，哪怕是口头的空话，说出来也是好听一些。如上面宠物放到别人家的例子，我要出去出差，我把我的猫放你那养一段时间，实在感谢，以后等我回来了，一定请你吃饭，这个饭不一定请的成，但是你口头上这么讲，别人会觉得你比较客气。你是有一颗回报别人的心的。所以在表达的时候注意让表达出自己有一颗主动回报别人的心，不要只是讲自己的需求。
3. 尽可能的想办法让对方的利益和你达成同盟不要去搞对抗，让两个人的利益达成一致，尽可能把大家的利益落在同一个土壤上，这一点在销售中你要表达出你是为了解决对方的问题，而不是为了让对方来给你掏钱的，所以一般在销售过程中都会这么讲，我们都知道现在做采购工作，或者人事工作都不容易，压力都很大，KPI会很紧，会有12345的问题，正好我们提供的服务或者产品可以满足您这边的需求，可以帮您解决这个问题，可以帮您完成好这样的工作，这样领导也舒服您的工作也会顺利很多，把双方的利益拉在同一个点上，这个就有点公事公办的意思。在工作中尽可能的去多发掘对方的需求，满足对方的需求，把你们的利益放在同一个地方。在人情人日常生活和社交上你很难找到利益的切合点，所以只能表达出主动去回报对方的想法或者态度。如中午能不能帮我打个饭，晚上我帮你打。

总结：请求别人帮忙是一个态度问题，或者说一个做人原则问题，别人帮你再小的问题，哪怕只是食堂只是给你带一份饭，永远都要保持一颗去报答别人的心。

# 十九、如何拒绝别人，让人不会感到冒犯

知道拒绝别人，对自己的时间才会有掌控权，去做自己喜欢做的事情，才会有机会去上升到更好的，更优秀的集体。

大部分不懂得拒绝别人都有一点讨好型人格。希望所有人都满意，希望去讨好所有人，哪怕是放弃自己的自身利益。

礼貌的拒绝方式：

第一：**把错都放到自己身上，**

案例A如一男生约一女生周未出来，但是女生不喜欢和这个男生交往，女生说周六人多不想出去，或者有说周六没有时间。男生继续问那周日呢，女生又回复周日要睡懒觉不想了门，这种回复过于直接，不能做朋友，直接就做路人或者敌人。

案例B，如一男生约一女生周未出来，但是女生不喜欢和这个男生交往，女生说实在不好意思啊，由于我比较笨，工作老是做不好，很多工作没有做完，老板让我加班，真的抱歉。这样一说就让人感觉不是因为自己的傲慢而拒绝。

案例C再比哪说一个非常让你讨厌的亲戚，请你吃饭，你实在不想去，怎么办，编啊，不要说我不想去，那肯定不行。假如对方是伯父，你就说我现在这个公司的老板真的是太残酷了，我工作能力又比较低，放假前还有一堆文件没处理好，现在老板天天打电话让我在家处理文件，我实在走不开，真的对不起

中国自古以来讲究的励精图治，所以在中国以工作为借口，把这个错推到自己身上是百试百灵的，对方肯定就没办法为难你。对主甚至会很敬佩你，甚至会觉得你人很好，至于说到低是不是在撒谎，很多时候，诚实不是一个最好的策略。比如说有个女生跟我说实话，你长的太胖了我看见你就觉得恶心，我实在不想和你出去，我会是什么感觉，我肯定超级不爽，我甚至以后还会想着去报复这个女生。如果换个借口，委婉的以工作能力很差，老板找加班，而且工作是无穷无尽的可以找出来许多借口，比如说本周约你说加班，下周约你说客户找去帮忙，下下周你说老板丢个PPT给你做，你的工作的细节是无穷无尽的，表格啊，报表啊,PPT啊都可以。

如果是日常的普通交往，朋友间相互熟悉了应该怎么说呢，比哪说朋友邀请你去参加酒会，这个朋友也是好朋友，但是你真的太累了，实在不想去，但是你说太累了不想去，其实对朋友来讲没有太好的尊重，这个时候把错放在自己身上也是可以。可以拿工作或身体来找借口，总之多找一些大家比较能够接受的借口，并且呢在这个借口中把这个错归到自己身上这是最好的，这种比任何一种理由都要好，都要礼貌。哪怕是疯狂的谩骂自己，把自己说的一文不值，因为各种各样的原因实在没空。

第二：如果对于你觉得非常讨厌的人，实在没有兴趣你可以直接拒绝，礼貌不礼貌都行，最好是礼貌一点，因为给人留点面子，人家也给你留点面子。但是如果有一个你很看重的人他约你，而你确实没空，这个时候应该怎么办，这个时候不是你找借口，而是你真的很想去，但是你没空怎么办，这个时候就要重要了，成年人的生活是非常紧张和忙碌的，别人约一次你拒绝了，哪怕你的理由真的很正当，可能这一辈子里就不会有第二次见面了，所以这个时候一定要注意的是，你不仅要学会拒绝还要学会主动，别人约你一次你拒绝了，你要会主动你在拒绝的时候说我这周实在不好意思，实在没空，然后要不然下周或者下下周，我约你出来喝茶，学会主动。

# 二十、如何表达感激，让人觉得你会知恩图报

有的人感觉自己很好，很善良，但是很委屈，为什么我没有朋友呢？没有人故意帮助我？

会做人，不是说你不懂拒绝别人，对身边所有人都很好，会做人说白了就三个字“会恩”。

感恩不仅仅是一种心理，而是一种行为是需要有技巧的。

首先你得有意识，这个意识倒是不你真正的去感谢别人，尤其在工作场合我们会遇到被大量夸奖的场合，这种场合千万不要沉默不语，或者只说谢谢。一定在这种场合适时的说一些感恩的话，不要去表达谦虚，而说一些感恩的话，这是一个千载难逢的好机会。在这些场合你要去感恩谁呢，感恩老板，上司，同事，注意这是一个技巧不是一个事实或者心态。有的人认为我的老板，上司，同事对我没有帮忙我干嘛要感恩呢，错，这个对人家对你有不有帮助没有关系。哪些你老板是一坨屎，你也要从里面挑出绿豆来感恩他，这个是为了表达你会做人，仅此而人，他的目的不是为了感谢老板。不是为了拍马屁，而是为了表达你是一个会做人的人，你是一个可靠的人。一定要弄清楚，为什么感恩的技巧如此重要，因为它在乎你在整个人类社会体系里面的评价，人品和口碑，人品不是你的思想，人品是别人对你的印象，别人对你的印象好，你的人品就好，对你的印象不好，你的想法再好，你做再多好人好事，你的人品都不好，所以这个就叫感恩。

具体应该怎么做？如果是日常稀松平常的场合，那你就感恩和你同时在场的人，这个也是拉拢人心的最好的方法。比如说跟客户谈判，你身边坐了一个人，客户说你真的很厉害，那么专业，那你应该说什么呢，哪有啊，其实最重要的是，我们公司团队的专业知识，他们帮了我很多忙，比哪我身边这位同事，或者我身边的这位上司。如果你身边跟着一个实习生，你想收买他变成你的党羽，你可以这样说，主要还是我们公司团队，比哪说像这位实习生。感恩不是临场发挥出来的，它是你日常生活中不断的去观察，你要培养你的观察力，我对于人的看法就是，哪怕是一坨屎他也是有优点的.周星驰演的007里的电影台词哪怕是一张卫生纸，一条内裤都有他的用途。一张卫生纸可能不值钱，但是如果厕所里的卫生纸用完了，那这一张纸就特别宝贵，几乎是你的救命恩人，所以你需要多发掘你瞧不起的人身上的优点，孔子都教育我们三人行必有我师，每个人身上都有优点，那么在这个时候，夸人就一定要夸到实处，比如像我身边这个实习生，哪怕他只是做了很正常的工作，甚至你认为他的工作都做得不好，只做了60%，你都可以这样讲，如果没有他前期配合，把这些文件整理得井井有条，我也没有办法展现我的专业态度。来帮忙到您。本身实习生整理文件是他应该做的他可能做的很差只做了60%或者80%，但是去夸奖别人理所应当做的事情，这个就是反映了你人品好，观察力非常重要。如果你每次夸人都能够夸到点上都能够感谢他们实际做的事，那么你的口碑会非常好。

年度总结，周度总结都可以，但是不要每一周都拍你老板的马屁，老板教了我什么什么感恩他，你换着写公司团队可能有五六个人，你从老板开始夸一直夸到某哥某姐。这是有好处的，因为每个人都喜欢讲故事，你把周报讲的像故事一样精彩老板肯定愿意看。看了之后肯定会觉得你人品很好，感觉你工作很认真，因为你每一周都跟人在学习东西。至于你学的东西怎么样，这个不重要，哪怕这个人教了他应该做的事情，你也要发现亮点，去感恩他从他身上学到了什么，从平常日常无聊的生活中，发现亮点真的很重要。

不是说感谢领导的栽培，感谢上司的支持，这么笼统的说，要有点有面，比如说我们领导在我刚开始入职的时候就说过一句话，这一句话我记到现在，或者我刚开始入职的时候我们领导就教了我一件事，一个道理，这个道理我记到现在，一定要有细节，没有细节是绝对不行的

接下来我们来看一段《甄嬛传》中后宫各妃子去拜见太后时的一段对话，各妃子参拜太后时。

太后说：许久不见莞贵人了，抬起头来，哀家瞧瞧。（重点点名表示大领导的观注和赏识）

皇后说：莞贵人很懂事，而且性情也很和顺（二领导的表扬）

甄嬛听到后说：请太后再受臣妾大礼（行为上的感恩），臣妾喜不自胜，臣妾年轻鲁莽，幸好有太后恩泽庇佑，**皇后与诸位姐姐**又肯教导臣妾才不至失仪。

太后：不怪皇子喜欢你，哀家也喜欢，竹息取两匹云锦赐给莞贵人。

甄嬛简单的几句对话，展示了自己的会做人，给人家留下了一个好人品的形象。得到太后的认可。（大领导二领导感恩的马屁拍了，周边的妃子也都不得罪）

如果把这句话换成职场呢，多谢某总的赏识，我喜不自胜，我平时做事粗心，幸好某总领导有方，（自己的上司）某经理与团队同事又肯教导才不至于犯错。

# 二十一、如何推心置腹，让人感到跟你更进一步

推心置腹，需要筛选，交朋友和搞人脉社交是两码事，这是一个略带肮脏的现实。

一、识别什么人值得结交，人品好的人，做事有原则的人，遵守契约精神，不会主动的去破坏契约，不会因数利益去背信弃义。出卖别人。还有出卖别人的这种事情呢，只要做了1次那就是1万次，只要出卖过别人的事，从内心深处对这种人要好好提防。看人品最基本的要守信有契约精神，第二个就是能力他是否有才能，他是否能够跟你交换技能。交换方法互相学到东西，从交谈中就可以看得出来，当然现实中有成绩的人那更好，但是很多时候现实中有成绩的人不一定愿意和你交往。

二、选定之后你就应该进行最基础，如何通过交流让你显得比较聪明，有三点很重要的因素。

1. 学会例证，就是会举例子，这个东西要做类比。讲话中去找一些例子来说明自己的观点，这会让人听起来你非常聪明。
2. 学会用数据，平时注意积累，接收信息的时候，有意识的去注意数据，然后你去不断的运用数据。和人聊人的时候不断的把数据说出来。这种聊天方式说实话和普通人聊人让人挺讨厌的，但是说实话我们也不是很在乎普通人的需求，我们最在乎的是吸引注意力的大人物。那你和大人物聊天的时候就可以良好的运用这个数据。达到一个不错的效果。
3. 条理，就是不要把观点放到最后再说，把结论放第一句话，做这个练习，具个例子，你是一个秘书负责帮老板预约了，“老板跟你约好的黄总，他的孩子生病了他要送孩子去医院，所以他今天跟您的约会取消了”，以后不要这样说。改成“老板今天下午四点钟的预约取消了，因为黄总的孩子生病了，要去医院。”用这种方法把结论放在前，把原因放在后面。无论说什么，问题也好，结论也好，观点也好，这样会非常好，为什么呢？这是一个自我检测的一个傻瓜系统，他会检测到我是不是一个傻瓜，如果你想说一段话，但是发现自己没有能力，把观点放在第一句，说明我此时此刻是个傻瓜，我不应该这样看待问题，我应该从别的角度去思考，如果我有能力把结论放第一句，那说明我不是一个傻瓜。说明我说的话是有意义的这样会大大减少，我们平时说废话的一个可能。需要刻意的去练习，说任何话之前都这么想，养成这种思维习惯，就看看书年电视，都是先有一个结论的小标题，然后再去解释，这样你们才能听得懂。

三、保护好自己，当你想和一个人推心置腹的时候，你不可避免的会出现一个什么情况，叫交浅言深，对方会问你一些问题，你要懂得去规避掉这些问题，一切都以保护好自己，对方也会主动的说一些话题，然后看你的反应，你也要学会保护好自己，举个简单例子，你跟同事聊天同事能力很好他是金牌销售，然后同事不断的骂自己老板是傻瓜，这个时候你应不应该附和了，有些人认为可以附和，有些人认为不应该附和，如果你附和了同事转头就跟老板说，你说他坏话把你卖了，怎么办，或者老板知道了这同事也离职了，他是金牌销售他离职了，那你怎么办。如果你不附和，人家认为你做人挺没意思的，以后就不跟你交朋友了，怎么办？所以就用到了第一条，对方是不是一个守信的人。通过权衡利弊，你认为他的能力和潜能确实高于目前的小老板，长期交往对我来说有更大利益，就可以无所谓。所以保护好自己需要判定识别这个人值不值得我讨好，他人品怎么样，他的能力怎么样，如果值得我和他去聊一些禁忌的话题。第二点要通过别人的话题显得自己有价值，不能只通过和别人一起来说坏话来推心置腹，所以聊天中要经常发表一起自己的观点，这一点是很关键的核心。会让你感觉你很聪明。别人和你聊敏感话题的时候，不要主动的去坦白自己，比哪说别人骂自己的上司是一个笨蛋，对你上司确定是笨蛋，但是不讲对，我上司也是个笨蛋。不要把自我的信息暴露出来，这是最重要的，不然这会对你有很大的影响。比哪同事说现在的大老板是一个笨蛋，对比结果大老板更有价值，你不附和也不要和他对着干，不要去发表自己的观点，你可以问“你这这什么这么觉得，是不是哪里受委屈了呀，可能其实也没这么回事，我觉得他还是挺尊重你，挺赞赏你，挺看好你的，不要去暴露过多自己的信息，保护好自己。

# 二十二、如何聊八卦，让你不留任何把柄

八卦相当于是一些个人的故事，中间有哪些需要注意的

1. 测水温，尊重别人的兴趣爱好。负面的嘲讽的不要讲，只谈事实，不要讲观点，你可能嘲讽了哪个明星，刚好对方就喜欢这个明星。比如说目前董明珠说辞职的工作人员需要把培训费给退给公司。你们怎么看，让人家去发表观点，自已不要忙着去发表意见，聊八卦只是会了放松，不是为了让你展现自己多么与众不同，让你展现自己多么有思想。
2. 聊熟人的八卦千万不要在背后说人家坏话，如果你经常讲你身边熟人的笑话，有趣是有趣，但是你是交不到朋友的，为什么交不到朋友，因为你的朋友们都害怕，你也在他们背后讲他的坏话。
3. 注意一些禁忌类话题，如以下几类，政治，宗教，隐私，民族，网络。不管政治宗教每个人都有自己的立场或信仰，但是这个立场在现实生活中，没有任何意义，所以没必要因为一些没有意义的事情去得罪他人。个人隐私包含，个人收入，婚嫁尽可能的不要问，除非是很亲密的朋友。还有就是不要把网络中的东西把他当成现实来谈，这会给你的生活带来，无穷无尽的烦恼。比如网络上流行的什么呢，政治正确，父母皆祸害，女权这些都是正确的，但是你在现实生活中，你肯定会被人弄的很惨，你跑过去对家长说父母皆祸害，你看谁会认同你，所以说一定要注意这些禁忌。尽量避免网络对现实的影响，网络上的东西不要认为习以为常，觉得线下就是这样的。

# 二十三、如何倾听，让你当好最佳听众

倾听者，具备高超的智力操纵。

1. 当别人聊天的时候要满足对方的倾诉欲，不要和人家抢梗。比如说我想跟你讲笑话，我说大象放屁，打一首歌的名字，那你知道但是呢你不说，你猜了好多，是这个吗？是那个吗？猜了好久没有猜到，然后我说是古世基的《好响好响》哪怕你知道了你也哈哈大笑一下，这个呢不会让我产生遇到知己的非常强烈的满足感，这样的对话才能进行下去。如果直接把梗抢了，人家问我，我直接说答案，我说我很久之前就知道了，多少年前的冷笑话了，这时候大家都会比较尴尬。所以说呢，做一个良好的捧哏人士。鼓励示意对方把话说下去这一点非常重要，有人和你聊天倾诉说非洲打猎的经过，你呢能不够不断的部得深入，比哪说非洲有老虎吗？没有，哦那我真不懂，我在地理上显得笨笨的，为什么那些显得笨笨的女孩子，被同性给排斥，因为那些笨笨的女孩子都不笨都是装的，其实他们都很聪明，他们都是运用这些技艺去操纵人的。
2. 听别人说话的时候除了眼神交流，还需要有表情，期待的表情，赞赏的表情，还有哈哈大笑的表情。不仅要有表情还要有动作，不能全程都是很平淡的，就这么看着他，然后还觉得自己很高贵，很优雅，很文静。你要有比较好的肢体表情，来反鐀回应。这样才能让对方收获足够多的注意力，所以和人聊天一定要有肢体语言，比如说对方说了一件很愤怒的事情，你可以拍下桌子表现的很生气的样子。通过表情和肢体语言来展现你对对方的重视，这样的倾听效果比你只是看对方的眼睛要好十倍。以上两点是针对本身就有倾诉欲的人。就像郭德纲一样他的角色就是过来聊天的。对于我们来说不是很难，不抢梗，运用表情和肢体语言。
3. 如果我们遇到的是一个不太擅长，或者说他不太想去聊天，那应该怎么办。倾听最核心不是怎么去听，而是如何提问。对于如何提问前面章节有说过，问的越具体对方回答越省力，你喜欢什么颜色啊，对方可能回答的有点困难，如果你问一般女生都喜欢粉红色，你喜欢吗？这个就很容易回答。第二个就是AQ问答模式，通过不断的提问你可以操纵他可以让他达到你想要的目的。你可以用各种精心掌握的话题不断的去诱导，只要他愿意回应你你就成功了一半。另一半在哪里，你得是一个健谈的人，善于活跃气氛。TQ模式，我先讲，讲完以后我来提问，比如说一个女孩喜欢男孩先自己聊了聊黑格尔，我觉得他怎么样怎么样，讲完了以后，你提问：你是不是感觉我挺无聊啊，对方说不无聊，那你问他那你也喜欢黑格尔吗？他可能说喜欢或者不喜欢，那你平时会对哲学感兴趣吗？你就可以随便和他聊一聊，从哲学聊到文学，聊到别的，对方可能喜欢运动，那你就给他讲讲运动，最后你可以诱导他说，哎呀，我也喜欢运动，但是我一直水平很差。什么时候你能带着我运动，你看这不就约出来了。

# 二十四、挨骂的时候，如何回话

公司的入职培训的主要目的就是驯服员工，而不是把员工变成人才，通过打造的企业形象让员工对企业高不可攀，产生一咱一入豪门深似海的这种恐惧感，和很庞大的抽象感，以及个人非常渺小的无力感，另一方面是让你个人对这个庞大的实体有一种非常盲目的感情，盲目的崇拜有归属感，非常的畏惧，这样你对公司里面发生的任何一件屁大点的小事，你都会无比的重视，这样就能体现员工的效率，所以公司品牌建设，雇主形象打造以及入职培训。

首先了解了自己畏惧的原理，及心理的形成，就是反复洗脑。形成的。

如果遇到挨骂的场合应该怎么办？

1. 首先我们需要做好时刻挨骂的准备，无论你做的对或者错，做的好还是坏，你都会挨骂的，你的客户会骂你，你的老板会骂你，你的大老板会骂你，甚至你的同事你的下属都有可能会骂你。一定要做好心理准备。
2. 当你遇到真正挨骂的场合的时候，要做好自我的心里建设，有一句形容叫呆若目鸡，当场就目在那里了，脑子一片空白。不知道怎么反应。结束了之后才知道恐惧害怕焦虑，或者无比的愤怒生气。但是无管什么情况在当时都没有发挥好。吵架的时候没有发挥好，事后觉得自己可以发挥的更好。怎么去做好这种心理建设呢？第一个精神力上面的一个锻炼，比如说冥想或者催眠。对你的精神力会有很大的好处。第二个就是对抗性的训练，对于提高人的心理素质有非常大的好处。比哪说打篮球，拳击，柔术，这些对抗性的训练对于人的精神力和意志力有非常大的帮忙。哪不以上两个方法自己都没有条件，那就只能走过一个一个的坑，慢慢的抗压能力大了，情绪稳定了。前10次被人骂了有可能是呆若目鸡，慢慢的随着时间的推移，你经历的多了，自然就习惯了，如果想短期见效最好的办法就是对抗性训练。
3. 面对挨骂和挨骂之后的心理建设的心理想法，很多人挨骂之后会非常害怕，我完蛋了，老板是不是要开除我，现在经济形势那么难。任何公司哪怕是三流公司老板第一次骂你都不是为了驯服你，恐吓你，他的目的真的就是希望你能提高，仅此而已。你的客户骂你也真的是希望你能提高。不管你的老板怎么骂你，他的利益是和你没有对抗的。你的工作能力超强，老板越省心。

所以老板初期骂你就是希望你的效率提高，一开始老板骂你的时候不要太害怕要有批判性思维，通过老板情绪化的语言分析出清楚这件事，你到底错在哪里了，想办法改善，这个就是最好的心理建议。

4、应该怎么去面对及时处理，被骂的时候很多人基本上就两种，一种是没有经验，一被骂就木了，然后就是害怕。第二种是有经验自以为很聪明，老板刚开始说你怎么这样呢，他立马上跳起来了说对不起老板。我错了，您说的对、我一定改。老板每说一句把他都用非常诚恳的态度，不断的道歉，把老板想说的每一句话都堵回去了。这样看起来好像也挺好的，好像挺真诚的。但是老板会越骂你越生气，越生气越想骂。一般人前20分钟的情绪都是需要发泄的，你不能想着老板20秒内情绪就没有了然后跟你客观理性的讨论你的工作的不足，教你怎么干活，不可能的。如果你把老板发泄情绪的机会都堵回去的话，老板会越来越生气。真正比较好的是什么呢？就是把两者结合一下，装作很害怕的样子，哪怕你心里在在嘲讽他，咱们要装出一副挨骂的样子，然后零星的偶尔的插一些道歉的话，不要不断的去道歉。老板骂你三到五句话，你应一句，对，您说得对。一般时间10分钟，如果老板骂完了，你就可以发挥了，老板没有骂完你就慢慢等，等到10分钟，10分钟以后就是你发挥的时候了，发挥的时候非常重要，表达诚恳的态度，老板真的对不起，我错了，然后要说清楚，你具体错在哪里了，这是最重要的，因为老板和客户他不是男女朋友，他不会无理取闹，肯定是你做错了，他才会骂你，那么你要说你错在哪里了，更加重要的是你认为应该怎么补救。说完了方法和计划之后，后你对老板讲您看这样行不行，或者你有没有什么建议可以给我，向老板去请教，希望得到您的指导，这个才是一个完整的挨骂的过程。这样你的老板对你的态度就会好很多，他的气也会消了，也不会影响你们之间的关系。

# 二十五、被刁难的时候如何应答

你父母骂你，真不一定是希望你的提高，很多亲戚朋友，朋友可能都是因为当时心情问题。

如果老板骂你骂错了，跟他直接说，需要理性的，而不是激动的。如果是故意刁难你，是希望你主动的辞职。通过打击你的自信心，让你认为自己的能力不行，工作做不好，同时又可以规避劳动法。

所以自己需要观注客观事实。如果客观事实不是那样的，他的情绪化部分大过了客观事实。有的领导骂人喜欢无限上升，比如说把文件打错了，那领导会说你工作也太马虎了吧，你脑子里想什么东西啊，这活干的也太垃圾了吧，这还不算最严重的，这毕竟还是就事论事的。他甚至骂的更严重一点上升到人格羞辱，你是猪脑子啊这种还好，最怕的是那种无限上升的那种。呦，你大学怎么过来的，还英语文学专业，连基本的标点符号都不会用，就你这样子，不要说一份小小的文件，注意啊这里开始上升了，你能把整个流程做好吗？你能把公司大的订单弄好吗？你能把客户弄好吗？我觉得你的未来可能一事无成吧。其实说难听一点，职场工作，一开始对新人就是很残酷的，人格被羞辱有的时候很正常，可以不用太在意。被人骂猪脑子，不聪明都可以。虽说素质高的经理人不会这样，但是大部分的经理人哪怕很有能力，其实素质都不知道高，骂你猪脑子就算了，但是千万不要让他去无限的上升，拔高和把范围扩大。文件没做好他骂你做事不仔细猪脑子。但是只事根据文件没做好这一件小事，说你整个工作流程都不行，这时候你就要特别注意了，他已经超过了理性范围和就事论事的范围。这时候你就要开始观察，他是真的想让你提高，还是说他这这个人的管理能力不行或者说想整你，

如果老板想整你怎么办，看他骂你的内容有没有无限上升去扩散。如果人家在打压你。第二个看频率，如果是喝个水你的老板都不爽，那你就要注意了，大概率他真的是想在搞你。第三点怎么去判断这个老板值不值的跟。凡是给干货建议的都是好老板。给不了干货建议的都是垃圾。不要看他骂你骂的有多难听，只要是真正的教你怎么补救都是好老板。如果没有教，不管说的有多好听，都是垃圾。

遇到垃圾后该怎么办，对于新人来说建议早点闪人。对于老人来说3-5年的经验的人自己能够独挡一面，建议可以当做一个练习，和老板斗智斗勇。因为未来你要当高管会遇到很多这样的问题。练习的时间不用太长1-3个月，想办法去恶心恶心你这种上司。斗到最后不管输赢，对你来说都不是坏处，反正是要离职的，老板本来就是想让你离职的，晚三个月离职和他斗智斗勇练习练习。积累以后类似情况的处理方法，再遇到相应的事情就不至于目瞪口呆了。

# 二十六、评价的时候，如何搭话

不是别人评价你，是别人要求你去评价一件事。如元芳你怎么看。如你女朋友拍了一个舞蹈视频，问你怎么看，这个还好使劲夸就行了。问题是在于很多严肃的场合，如上司你的看法的时候，这个时候是一个千载难逢的机会，去表达自己，是否与对方能够共鸣，能否成为好朋友，或得到赏识的关键时刻。当一个人愿意去听你的观点的时候，说明这个人从内心深处已经开始信任你了。你们就差最后一步。

应该怎么回答呢，挖掘话题的深度，当不知道对方想法的时候，我们需要去讨论这个人，或者这个书，这个事具体的细节，这是一个中立的做法。如老板问你喜欢蔡徐坤吗？一说到蔡徐坤我就想到网上有很多对于名人这种形象啊，还言行的一些恶搞，我在想，你说这些人他自己看到这些事情他心里是什么感觉的。或者说对于明星的恶搞这个是属于个人自由呢？还是侵犯他们肖像权。如里你对蔡徐坤更了解一点，你可以说我只知道蔡徐坤一件事，他当初合约了一个娱乐公司，但是对他的资源扶持很一般。后来他自己以个人的身份参加的选秀。没有公司的支持，然后他努力出名了，这种不折不挠的精神，我还是蛮欣赏的，至于其他的我不是太了解。这样就把个人的立场变成了一种事实。或者说一说到蔡徐坤我就想起来，蔡徐坤啊还有吴亦凡被人恶搞，我就弄不懂，这被恶搞是对他们人气有帮助呢？还是说没有什么帮助呢，甚至是损害呢，我一直想找个人请教一下，或者讨论讨论，你这么一讲对方的话头肯定就有了。如好朋友写了个诗或者一个画，也许真的很垃圾，然后问你，不要说这里好那里不好，你就说你画这个画，铅笔有有一个麻雀是不是有什么寓意？不给明确的评价喜欢或者不喜欢给强硬的立场。多会对细节去讨论，细节才有你发挥的空间。阐述个人的观点其实不重要。多去发掘各中现象中的细节。对现象去讨论，而不是好不好。这没有意义且容易得罪人。

# 二十七、发抖的时候，如何处理

遇到大人物的时候总是会非常容易紧张，情不自禁的发抖该怎么办。沟通交流的紧张主要出现在两种情况：一个是多人场合，很多在盯着你，第二个是面对比你高很多的大人物。应该怎么克服呢？两种情况，一种是自己没有实力才会紧张，一种是自己有一定的实力，那就是心态的问题。大部分的心态，想的时候没有问题，一到临场就垮了，所以说建设心态其实是一个物理层面的事情。

如何打造自己的心态，第一逛奢侈品店，凡是没有钱又很邋遢去逛奢侈品店的人，心态都会非常强大。第二多练习公众演讲，当你在公众演讲中紧张感消失了，那你在面对大人物一对一汇报的时候其实就更容易了。公众演讲其实分两个层面，自己对一群熟悉的人，或者和一群陌生的人。难度是逐渐递增。所以先找熟悉的人，或者亲人练习。不用太多人三个以后就可以了，一周练一次，练一个月紧张的情绪就会大大消失。

# 二十八、非语言沟通，形体训练，让你优雅自然

双手托腮说明你已经被对方吸引了，说明你对对方特别观注。让对方有满足感。

眼神接触，提高自己的镜头感。说话时看着对方的眼睛。训练，强迫自已看对方眼睛，能够保持20秒。

当别人和你说话的时候，则不要全程看着对方的眼睛。

表情管理，微笑，从零表情迅速进入微笑。如何训练1、对镜子练，把镜子画一个笑脸，对着练。每天100次，两三个月你就发现你笑起来没有难点。2、对身边的普通人多笑笑如保安，保洁，一些陌生人练习两三个月，有人会回应，有人不会回应，慢慢适应了别人的不回应。3、对身边的朋友，上司。你会发现训练后你对上司，同事的感染力会大大增强。

# 二十九、语言训练，让你保持神秘

生活中少用我，我个人认为，我觉得。这是一个比较傲慢的说话。如些老板问你意见，你说我个人觉得这个事情不太好，你把这个我去掉换成这个事情可能有点问题。我人个认为，我觉得，我以为，是一种比较槽糕的口头癖。经常说这种话会让你觉得你不可靠。如果去掉你说话的信服力会增加一倍。兴个例子，这个杀头不太冷里的杀手里昂，完全大叔，他的话里面很少出现我这个词，这个需要刻意的练习。

练习他的目的，第一减少日常社交中的冲突，变得更加的顺畅。第二增加大家的可信度。为什么会出现那种非常渴望和人沟通，但是又没有朋友，又不懂社交技巧的人，为什么会出现这种情况，因为这些人都是“我”这个主语的滥用者。他们其实差不喜欢社交，他们是迫不及待地想向社会去表达自己，希望有一个人能够去理解同情自己。能够帮忙自己，能够听他说话。让他把不良的情绪发泄出去。至于说这个交流是互相的，至于说他去问别人问题，关心别人，了解别人，他没兴趣，他甚至从来没有想过。治疗这个问题就是把“我”去掉，时间长了你就会发现大家都会喜欢你我。或者就是我觉得大家都没啥意思，还是自己好好工作吧。所以不要说我认为，我觉得，直接讲理由和案例。用数据来认证自己的观点，就可以了。平时天天练习，少用“我”做主语。

# 三十、向上沟通，社会的终极技巧

1. 把观点放前面，原因放后面。金字塔式沟通
2. 多用例证给老板补充一线的情报信息
3. 用老板喜欢的书籍或者喜欢的伟人来认证自己的思想。