1. 对上级，要先扬后抑，这样照顾到领导的面子，随后适当的分享自己的看法，这样的表达，从情感上认同领导，同时也表达了自己的观点。对下级，要先抑后扬，要先指出有不足的地方，然后再表扬他好的方面，这样才能在下级树立领导的威信；对待平级，要想说什么说什么，这样才能体现你的真诚。可以根据实际情况，可以先扬后抑，也可以先抑后扬；在职场社交中，关系比真理更重要。
2. 人际沟通中，遇到问题有三种思维模式：1.懦弱型，遇到问题感觉担心害怕就想到了后退；2.强势型，遇到敌人马上想要横刀立马，立刻把别人打倒；3.领导型：就像将军，遇到敌人，大脑马上出现的是如何赢得这场战争，然后设法去解决。领导型的人，遇到问题想到的是如何让别人照着自己的想法行动呢；领导型的人是如何通过说话解决问题的呢？从化解目标的三步来解决：1.构成目标，任何人说话大脑都有一个解释性的图示；2.解构目标，也就是拆解或者分析他人的目标；3.重构目标：是指用他的目标改变他的行为。会说是战术，会想是战略，会说会想是战术加战略。
3. 其实，在和别人的对话当中，关键时候你需要的不是知识，而是意志。因为经验是过去的经验，而意志才是未来的力量；那么在回答难题中，如何运用你的意志呢？方法是：把是什么转化为为什么？如果遇到不好回答的问题，可以分析别人问题的意图，转换思维，化被动为主动，将逆境改为顺境；当你在人机交往中遇到别人问的难题，把是什么转化为什么，把难题抛给别人，把顺利留给自己。
4. 长期社交恐惧会容易形成一种无助无能听天由命的悲观情绪；如何培养社交自信：系统脱敏治疗和羞耻敏感型；系统脱敏治疗主要是在公众面前自信的表达自己，主要有三步：1.准备，在上台之前是自己处于深度的放松状态，给自己减轻压力；2.上台，走上台之后慢慢的站稳，使自己不安的情绪慢慢的缓和下来；3.看着听众的眼睛，你想说什么就说什么；羞耻敏感性主要是指根据观众的需要来改变自己说话的内容，让别人更好的接受和理解你说话的想法。