

口才上的小修炼，人生的大改变

在任何场合下 都不担心的 女生口才课

赵灵芝◎著

不好意思开口跟陌生人搭讪，
注定拓展不了人脉圈

在心仪的男孩面前太口拙，
注定俘获不了你的Mr.Right.

会议上发言抓不住重点，
注定推销不了自己

没有敏捷的临场反应能力，
注定为出言无忌而后悔

上传下达啰唆不清，
注定效率低下没威信

本书让你掌握魅力女生说话的全部秘密，既教你说好办公、会议、演讲、介绍、批评、道歉等“正话”，也提示你如何说好交际、求助、撒娇、安慰等“软性言语”，使你从言辞到风度都上升到一个新的层次，给自己的事业和生活带来惊喜的改变。



吉林出版集团有限责任公司



你是否因口才不好，面试竞岗惨遭失败，虽有满腹才华却无人赏识？——本书教你用独具特色的介绍打动面试官，用恰到好处的语言得到老板的器重。

你是否融不进同事的聊天圈子，一插话就冷场，一开口就惹人不快？——本书教你在5分钟内打破僵局，hold住场面，和同事聊得热火朝天。

你是否身为领导和管理人员，却害怕公众演讲，一发言就大脑空白，语无伦次？——本书教你如何增加自信，声音抑扬顿挫，在讲台上挥洒自如。

你是否在心仪的男孩面前，只会讲过时的笑话，只会应声附和？本书教你用精彩的表白打动心上人，立刻俘获你的白马王子。

你是否和陌生人无话可说，找不到对方感兴趣的话题？本书教你怎样找对话题，随心所欲地和陌生人搭讪，用语言扩展自己的人脉圈。

你是否害怕在客户面前丢面子、怕被拒绝？本书教你立刻跟客户成交的销售话术，从此不再为业绩发愁。

上架建议：女性口才

ISBN 978-7-5534-6257-8



9 787553 462578 >

定价：32.80元

口才上的小修炼，人生的大改变

在任何场合下 都不担心的 女生口才课

赵灵芝◎著



吉林出版集团有限责任公司

图书在版编目 (CIP) 数据

在任何场合下都不担心的女生口才课 / 赵灵芝著
— 长春 : 吉林出版集团有限责任公司, 2015.1
ISBN 978-7-5534-6257-8

I . ①在… II . ①赵… III . ①口才学—通俗读物
IV . ① H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 290049 号

在任何场合下都不担心的女生口才课

作 者 赵灵芝
责任编辑 王 平 齐 琳
封面设计 李志伟
开 本 710mm×1000mm 1/16
印 张 16.5
版 次 2015 年 3 月第 1 版
印 次 2015 年 3 月第 1 次印刷

出 版 吉林出版集团有限责任公司
地 址 北京市西城区椿树园 15-18 号底商 A222
邮 编: 100052
电 话 总编办: 010-63109269
发行部: 010-87214536
印 刷 北京画中画印刷有限公司

ISBN 978-7-5534-6257-8

定价: 32.80 元

版权所有 翻版必究



前言

我们的人生成败，往往与某一次谈话密切相关，这绝不是过分夸张。如果你口齿笨拙或者动辄因为出言不慎而伤人，那么，你将不可能获得别人的欣赏、合作与帮助。你的人生前景，无疑也是一片黯淡。

人们常常免不了“以貌取人”，但更多时候是“以言取人”。作为一个时代女性，说得漂亮远比长得漂亮更具有长远的发展前景。

那么，怎么才算好口才，会说话呢？这常常给人一种抓不到重点的感觉，但概括一下，我们每天所要面对的，也不过是职场与家庭、厅堂与卧室几个基本板块。

很多职业女性可能都有类似的经验：男同事在会议中总是非常踊跃地发表意见，滔滔不绝，似乎有备而来。事实却可能是：他对提案并没有你熟悉，而且你手上准备的资料也比他更周全。但你从没有机会表达你的意见，主管不知道你的存在，更难想象你的专业程度。最后的结果是，公司采用了男同事的提案。

除了充分的专业准备外，关键在于你是否抓住了表达的机会，让自己站上舞台，表现实力。女性可以训练自己的报告技巧，学习如何自信地传达声音，以直接有力的开场白加上坚定的、有信心的回答，才会在会议报告中给人留下深刻的印象。

在面对领导和名人的时候，不用紧张，应提前做好预热准备，运用你出色的口才艺术，将你心中的想法委婉地说出来。在面对下属的时候，女性朋友应该柔中有刚，在下属面前树立威信，做一个既有威信又有人缘的好领导。在谈合作的时候，先要洞悉对方的心理需求，然后再加上你出色的口才，让对方跟着你的线路走。

在朋友圈子里，沟通交谈又需要你放下职场“端起来”的姿态，不管面对新朋旧友，都可以营造一种融洽的气氛，迅速与对方打成一片。说好第一句话，对接下来的交谈起着至关重要的作用。聪明的女生一张嘴就能吸引对方的注意力，妙语连珠，让对方感觉到你的可亲可爱。与人交谈的时候，选对话题，并且用对方熟悉的谈话方式进行交流。只有这样，对方



才更容易接受，顺利地达到谈话的目的。

在男人和女人的二人世界里，没有什么比女人充满柔情的赞美更能激发男人的自信心和责任感了。聪明的女生千万不要吝惜自己的甜言蜜语，它会使你的感情生活更甜蜜。当一个男人在女人的“崇拜”和依恋中感觉良好时，他就会踏入一个良性的轨道，按照她“预言”的指引去积极地开创自己的事业，并给她更多、更甜美的爱情。

在饭局等交际场合，聪明的女生自有应对的妙语，多动脑，长眼色，说好助酒助兴的话，巧说拒酒的话，成为场面的口才达人。在遇到别人故意刁难的时候，不要慌张，静下心来用你的“强势”让对方闭嘴。在求人时，采用迂回的策略，让你的请求不再难说出口。

总而言之，聪明的女生说话，得顺着人性，并且分时间、分场合、分对象，还要有自己的见解和观点。能说会道本是一个人的优势，但在心中必须有一条底线，知道哪些话可以说，哪些时候需要缄默。多嘴多舌的女人，既不能守密，又容易伤人，最后吃亏的还是自己。

别再空自羡慕别的女性聪明灵巧、言辞得体了，会说话的女人不是天生的，每个女人都可以通过学习和历练使自己拥有好口才。快来参加我们的《在任何场合下都不担心的女生口才课》吧，掌握说话的艺术，成为人见人爱的新新女性。

前言 || 001

第一章 一开口就打动人心——女生这样说最容易被人记住 || 001

- ※ 巧妙引题，令对方对你一见如故 || 002
- ※ 记住对方的名字，并作为谈话中的关键词 || 003
- ※ 透露一些小“秘密”，让你更为平易近人 || 005
- ※ 面试时，让人事部经理对你“一见钟情” || 008
- ※ 做一次完整、漂亮的自我介绍 || 010
- ※ 会见陌生人，说套话是拉近人际关系的第一步 || 012
- ※ 博得他人的好感，把“我”说成“我们” || 014

第二章 话要漂亮也要有用——女生这样说最能产生影响力 || 017

- ※ 找准兴趣所在，打开对方的“话匣子” || 018
- ※ 选对话题，必须是他关心、知道、听过的 || 020
- ※ 重复他说话的重点，保持朋友的谈兴 || 021
- ※ 不仅要能说，还要说得漂亮 || 023
- ※ 多夸赞对方不为人注意的优点 || 025
- ※ 让你们的谈话有一个完美收尾 || 027
- ※ 察言观色，到什么山头唱什么歌 || 029
- ※ 不要质问，也不要抢问 || 031

第三章 同事圈里有立场——女生这样说最有人气 || 035

- ※ 说话别太直，绕着弯子说 || 036
- ※ 让你的赞美恰到好处 || 038
- ※ 三思后言，别总在说错话后才后悔 || 040
- ※ 不论交情深浅，绝不把私交和公事混为一谈 || 042
- ※ 不要展示自己的优越，你并不比他人高明 || 044



※ 聊天时知道什么该谈，什么不该谈 || 045

※ 该开口时再开口 || 047

※ 办公室里不适宜谈论的话题 || 049

第四章 领导面前不卑不亢——女生这样说最体现价值 || 053

※ 公开称赞你的同事，间接称赞你的老板 || 054

※ 不要一味说“是”，适当说出你的拒绝 || 056

※ 不着痕迹地让上司减轻你的工作量 || 057

※ 汇报坏消息要委婉 || 059

※ 坦承过失，减轻领导的不满 || 061

※ 适时地向领导暗示，巧妙地给自己涨工资 || 063

※ 在上司面前不宜做无谓的争辩 || 065

※ 掌握分寸，不要让上司找到发难的借口 || 068

第五章 对下属有柔有刚——女生这样说最显领导魅力 || 071

※ 先商量后命令，从根本上调动员工的积极性 || 072

※ 考虑下属的立场并加以引导，让他说真话 || 074

※ 运用好“个别谈话”的领导艺术 || 075

※ 对待不同的下属，要使用不同的语气 || 077

※ 留下余地，不把话说绝 || 080

※ 三明治法则，批评与表扬相结合 || 081

※ 坦然认错，在错误中树立你的正面形象 || 083

第六章 大人物面前不失礼——女生这样说最让贵人青睐 || 087

※ 拜访重要人物前，做好预热准备 || 088

※ 找到话题，步步切入 || 090

※ 与名流交谈，找到对方真正的心理需要 || 092

※ 谈点他的“自得之作”，能让你事半功倍 || 094

※ 别关注你想说的话，而要关注对方想说的话 || 095



- ※ 说话落落大方，“贵人”更容易对你有好感 || 097
- ※ 多说专业术语，让“贵人”更加信服 || 099

第七章 沟通说服要到位——女生这样说最能取得共识 || 103

- ※ 开口之前，先打造好你的专业形象 || 104
- ※ 下结论前，引导对方尽可能多地说“是” || 106
- ※ 故意说错话，套出对方的目的和底线 || 108
- ※ 努力与对方培育一种双赢关系，这是关键 || 110
- ※ 倾听是最好的诉说，沉默是最有力的反驳 || 112
- ※ 掌控大局，潜移默化地影响对方 || 114
- ※ 注意说服的方法，让说服更具人情味 || 116

第八章 该强势时要强势——女生这样说再难缠的对手也落败 || 119

- ※ 刁难策略：提前准备对方答不上来的问题 || 120
- ※ 因势利导：从对方的“要害点”攻破堡垒 || 121
- ※ 拒绝战术：让对方“欲走还恋” || 123
- ※ 逼问策略：让对方不战而败 || 125
- ※ 反客为主：越是身处劣势，越要轻松应答 || 128
- ※ 镇定从容：以理性的反击消灭对手的气焰 || 129
- ※ 最后通牒：让对方想拖延都不可能 || 132

第九章 求人场合心不虚——女生这样说最令人难推辞 || 135

- ※ 迂回策略：让你的请求不再说不出口 || 136
- ※ 屡试不爽的求助句型：这件事没你不行啊 || 138
- ※ 事没办成也要感谢对方 || 139
- ※ 多从对方立场出发，更容易达到你的目的 || 141
- ※ 向人求助时，首先要引起对方的兴趣 || 143
- ※ 说求人的话要层层递进 || 145
- ※ 言辞中的技巧，关系到事情的成败 || 147



第十章 演讲发言别怯场——女生这样说最受欢迎 || 151

- ※ 几种精彩的开场白，教你一下抓住人心 || 152
- ※ 突出你的真情实感，怎么想的就怎么说出来 || 154
- ※ 注意停顿、转换口气，把重点强调出来 || 156
- ※ 言语和手势相结合，让你的话妙趣横生 || 158
- ※ 即学即用：好口才速成的几个技巧 || 160
- ※ 讲话之大道：观点要少而精 || 162

第十一章 酒场饭局上妙语连珠——女生这样说最周到 || 165

- ※ 分清主次，不要单纯为了赴宴而赴宴 || 166
- ※ 酒桌上的口才艺术——敬酒词 || 167
- ※ 酒桌上，喧宾夺主要不得 || 169
- ※ 厚此薄彼要不得，要照顾到每个人的情绪 || 171
- ※ 既能巧妙拒酒又能不伤和气的完美说话术 || 173
- ※ 女人不可不知的酒局“潜规则” || 175

第十二章 给情话加些糖——女生这样说最受宠 || 179

- ※ 这样说，让你中意的他对你“一见钟情” || 180
- ※ 女人会撒娇，再英雄的男人也难抗拒 || 182
- ※ 幽默是爱情的调味剂 || 184
- ※ 说好情话，让你们的感情甜蜜一生 || 185
- ※ 有些话一定要说，有些话一定不能说 || 188
- ※ 女人要被宠，男人要被“崇” || 190
- ※ 掌握跟“他的家人”的对话，做完美媳妇 || 192

第十三章 场子再乱心不乱——女生这样说能化解尴尬 || 195

- ※ 巧说场面话，妙传话外音 || 196
- ※ 该聪明时聪明，该糊涂时糊涂 || 197
- ※ 说话绕个弯儿，才是达到目的的捷径 || 199



※ 怎样跟你的朋友说，就怎样跟你的“敌人”说 || 202

※ 冷场、僵场时，说好救场话 || 204

※ 幽默语言，让气氛更融洽 || 205

第十四章 绝不做一竿子买卖——女生这样说人脉才持久 || 209

※ 没事时打电话，才是升温感情的必要手段 || 210

※ 别人举步维艰的时候，正是你建立人脉的千载良机 || 212

※ 倾听对方的满腹牢骚，这是你作为朋友的义务 || 214

※ 不求回报地先为别人做点事，赢得心理债权感 || 216

※ 不必锦上添花，但要雪中送炭 || 218

※ 时机对了，什么都对 || 221

※ 在别人还没开口之前，就要主动伸出援助之手 || 223

第十五章 说话有分寸——女生说话绝不能触碰雷区 || 227

※ 该开口要开口，该闭嘴要闭嘴 || 228

※ 拿什么钥匙开什么锁，到什么山唱什么歌 || 229

※ 穷不抱怨，富不炫耀 || 232

※ 一个句句不离“钱”字的女人，是交不到真朋友的 || 234

※ 远离“婆婆妈妈”，拒做长舌妇 || 236

※ 带眼识人，好话也分对谁说 || 238

※ 屋檐下要说低头话，懂低头才有抬头的一天 || 239

第十六章 话要说明白人要做明白——女生说话绝不能有的坏习惯 || 243

※ 无论对大人物小人物，都要注意礼节 || 244

※ 做一个会道歉的人，你的诚恳比什么都值钱 || 246

※ 只讲有用的话，莫说多余的话 || 248

※ 在不漏掉信息的前提下，话越简洁越好 || 250

※ 不咄咄逼人，得理也要饶人 || 251

※ 听出别人的借口，说出自己的推托 || 253



第一章

一开口就打动人心

——女生这样说最容易被人记住

漂亮的容貌给人赏心悦目的感觉，而出色的口才则给人高雅睿智的感觉。可能你不是很漂亮，因为容貌是天生的，不容易改变。但是，如果你能够练就出色的口才，却能让你的形象气质提升很多。女人和对方见面的第一句话很重要，会说话的女人一张口就能打动对方，让你的气质形象、底蕴才识在对方心中陡然飙升，对方会一下子将你记住。



🗨 巧妙引题，令对方对你一见如故

在生活中，我们总要面对许多的第一次，第一次和陌生人说话，开口是一件比较容易的事，可是要想营造一个良好的谈话气氛，就没那么简单了。初次与人见面，因为陌生，再加上不是每个人都善于和别人交谈，所以，陷入僵局是常有的事。这时候，场面会变得很尴尬，那么，我们该怎样寻找话题，去打破这一僵局呢？这时，我们可以说一个小笑话，或者用幽默的话语来打破僵局。面对陌生人，要选择他关心的事件为话题，把话题对准他的兴奋中心，也可以巧妙地借用彼时、彼地、彼人的某些材料为题，借此引发交谈。

有的人相处了一辈子却形同路人，而有的人萍水相逢却觉得相见恨晚，一见如故。几句话对上了，就互相产生了好感，达到心灵上的共鸣。要想在最短的时间消除你与对方之间的隔膜，我们还是方法可循的。死板的聊天只会让话题越聊越冷，最终陷入尴尬的局面。所以，我们要学会巧妙开口，通过谈话快速和对方热络起来。

两个初次相识的人，要想在最短的时间内达到心理共鸣，第一句话至关重要。说好第一句话，就能够让对方在瞬间对你产生好感，从而拉近彼此之间的距离，消除陌生感。

与陌生人见面的时候，有些人可能不知道以什么样的话题切入，其实，找话题并不难。下面，我们就介绍几种常用的方式：

1. 询问式的谈话拉近人的距离

常常出远门的朋友可能知道，在漫长的旅途中，你可能会觉得有些无聊，想和别人交谈。这时候，怎么打开话匣子呢？

李莉只身一人去外地出差，路上觉得有些无聊。恰巧身边有一位乘客正在看杂志，李莉瞟了一眼，身边乘客看的是她最喜欢的时尚杂志。李莉有礼貌地说：“您好，您的杂志看完以后，可以借我看一下吗？”旁边的女孩很乐意地把旅行袋里的另一本时尚杂志递给李莉。李莉继续说：“您也喜欢这本杂志吗？”女孩一听立刻有了精神，说：“是啊，我最喜欢的就是这本杂志了，里面讲的很多服装搭配很不错呢。”“嗯，就是啊，我还常介绍我身



边的朋友看呢。”……两个人立刻投入到热烈的讨论中，无聊的时间就这么打发了。临下车，两人还互相留了电话，说有机会再一起探讨。

2. 以攀认式拉近彼此的距离

一般来说，对任何一个素不相识的人，只要善于观察，你就可以找到与他或近或远的关系。在你抓住这一层关系的时候，无形中就可以拉近和对方的距离，让对方产生一种亲切感。

陈娟是一个销售人员，可是，一般人对销售都会有些反感。一天，有个大爷在散步，陈娟走上前，笑着对大爷说：“大爷，出来散步啊。”大爷说：“是啊。”陈娟一听大爷操着一口浓重的甘肃口音，于是笑着说：“大爷，您是西北人吧？”大爷有些吃惊：“你怎么知道？”“大爷，我也是西北的，一听您的口音就感觉特别亲切。您是甘肃的吧？”大爷笑着说：“是啊，我是兰州的，你呢？”“那太巧了，我也是兰州的。”于是，陈娟用家乡话和大爷交流起来。大爷很高兴，最后决定，下次买东西就找陈娟，还主动向陈娟要了一张名片。

3. 敬慕式的谈话给人满足的感觉

谁都喜欢别人称赞自己，人都有一种虚荣感，你可以夸赞他的过人之处。在和陌生人交流时，对陌生人表示敬重、仰慕，这是一种热情有礼的表现。对方听了你的赞美之辞，心中一定会对你产生好感，那么，你们接下来的交谈就会顺利多了，上至天文，下至地理，东西南北，无所不谈。但是，运用这种方式与别人接触的时候，要注意分寸的拿捏，不可过度。

☞ 记住对方的名字，并作为谈话中的关键词

名字是一个人一生的代号，父母往往为了能够给自己的孩子起个好名字而费尽心思。每个人都很重视自己的名字，对自己的名字也都很敏感。

相信你也有这种感觉，如果你遇到了一个多年没有联系的老朋友，他一开口就能够叫出你的名字来，你在心底定会非常感激，觉得他是如此尊重你，从而也会让你产生一种亲切感，会很快拉近你们之间的距离。所以，



一个聪明的女人和他人交流的时候，会尽量将对方的名字记清楚并能够脱口而出。这是对对方的赞美，能赢得对方的好感，也会使接下来的谈话更为顺畅。比如，你见到了一个阔别多年的同学，你可以说：“你是王晓明吧，我是李倩啊，几年没见，更显得英俊帅气了……”相信对方听了你的这番话之后，必定会欣喜异常。

在很短的时间内记住一个人的名字、相貌等，确实不是一件容易的事情。但是，你记住了这些，对方就会觉得这是你对他的尊重和重视，一定会对你非常欣赏。尤其是在一些特定的场合，如果你遇到了和你只有一面之交的人，你张口就能喊出他的名字，绝不亚于你当面夸奖他。每个人的姓名对于自己来说都是很重要的，它作为一个代号，陪伴人的一生，你能说出他的名字并且还能说出他的事情，他一定很高兴。

有一家公司的老板深谙“叫出对方的名字”这一行为的魅力，她记住了每一个员工的名字。即使是新来的员工，她总能第一时间叫出他们的名字，她把记住每一个员工的名字当作是每天的工作来完成。如果对方是新人，她就按照简历上面的照片来记住他们的名字。所以，每当有新员工报到的时候，她总是能在第一时间叫出对方的名字并且寒暄一番。刚进公司的新员工常常会因为公司的陌生环境而觉得忐忑不安，而老板能在第一时间叫出他们的名字，这无疑给他们吃了一颗定心丸，让员工在今后的工作中能尽快适应新环境，这对员工也是很有帮助的。

有很多女性朋友不愿意用心去记住别人的名字，她们总是辩解说没有时间，工作太忙，记性不好等。相信每个人都有这样的经历，在公共场合遇到熟悉的人，你心情很激动，可脑子转了半天却叫不出对方的名字，只能小声地问：“那个，你叫什么名字？”虽然只是简单地问个名字，可对方一定会受到严重的打击，你们的关系也往往会出现一道小小的裂痕。

参加同学会，一个过去不引人注意的同学找你聊天。由于当年他在班里默默无闻，被人遗忘姓名也是很正常的事，但他一定很失望。可是，细心的你在这时一下子叫出他的名字，他一定会很高兴，对你的态度也会友好很多。

为什么你那么容易忘记对方的姓名呢？是你的记忆力天生就不好吗？



其实不是，是因为你根本就没有认真地去记住它，或者是你根本就不在意是否能够记住它。所以，你的记忆力在无形之中就丧失了。

那么，怎样才能清楚迅速地记住对方的名字呢？首先，你要把对方的名字弄清楚。其次，把对方的名字深深地印在自己的脑子里，重复几遍，直到将对方的名字记住。最后，默念着对方的名字，回忆起他的脸，把名字和脸融合在一起，在脑海中勾勒出一幅图像，相信用这样的方法记住对方的名字，一定很容易。

女性朋友不管在什么地方，遇到了同事或者只有一面之缘的朋友，你亲切地叫出他的名字，可能因为这一个简单的名字，他会成为你的朋友，帮你大忙。

其实，换位思考一下，我们每个人都是一样的。在陌生的场合，有人一下子就叫出你的名字，你肯定也会为之激动。但是，每个人都想成为一个不可或缺的人，哪怕他一点都不重要，他也会希望有人能关注他，哪怕你只是叫出他的名字，这样简单的事情都能够满足他的虚荣心，他自然就会对你另眼相待。无论你要做什么生意或者办什么事情，相信只要你找他，他一定会助你一臂之力。

透露一些小“秘密”，让你更为平易近人

好奇心人人都有，在我们与人交谈的时候，就可以抓住人的这个心理，利用对方的好奇心，以此做文章，从而达到你的交流目的。

人与人见面的时候，难免会带着戒备心理。要拉近彼此的距离，并不是一件容易的事。秘密谁都有，如果你能在与对方交谈的时候，讲一两个自己的小秘密，往往能让对方对你消除戒心，还能在无形之中拉近你们之间的距离。

我们与别人初次交谈不一定要开门见山，一见面就直奔主题，如果这样的话肯定会引起别人的反感。所以，在我们与人交谈的时候，不妨暂时抛开主题，先聊一些共同的话题，或者是发生在身边的一些小事，以达到



心灵的共鸣。肯尼迪在竞争总统席位的时候，他在演说中曾轻描淡写地说：

“紧接着，我还要告诉各位一句话，我和我的妻子虽然赢得了选战，但我们希望能再生个孩子。”肯尼迪的这句话顿时赢得了民众的好感，大家觉得他是一个平易近人的人。

很多职场女性觉得在公司里极为乏味，觉得办公环境太过枯燥。这个时候，你就可以说一些小秘密，给你们单调的生活抹上一笔色彩。小秘密可以增进人与人之间的亲密感。但是，这些小秘密最好是无关紧要的，聪明的女人会在这时说出一点无伤大雅的小秘密，但这些小秘密并不包括个人隐私。如果你向你的同事说出了自己的隐私，别人就可能拿这个作为话题来攻击你；如果你随意谈论其他人的隐私，别人也会对你表示出不满的态度，并且很有可能对你进行报复。

人与人之间的交流是互相的，也正是因为这样，你说出你的秘密，对方才有可能对你瞬间敞开心扉。那么，聪明的女人怎么才能说出自己的秘密来拉近彼此之间的距离呢？

第一，我们要热爱生活。喜欢交朋友，保持平和的心态，只有在这两种状态下，才能真正地发现一个人生活的点滴。我们都经历过一些事情，可以作为我们的小秘密，把这些问题整理出来，与大家做个交流，就能很容易地拉近和大家的距离。比如说，去除衣服上的油渍、去除圆珠笔的划痕的小诀窍，怎样做米饭最好吃，哪个超市的东西物美价廉，哪个地方的品牌衣服打折等。当然，我们从书刊、网络、电视中看到的信息都可以聊。这是我们引发别人好奇心的关键，也是与人交流的基础。

第二，要做一个有头脑、会讲话、善于说话的人。这个优势即使不是先天就有的，后天也一样可以培养出来。只有会说话、有头脑的人才能将别人的兴趣点恰到好处地提出来，让别人愿意听，还会希望能听到更多。这样一来，对方就会对你产生好感，从而会主动来接近你，你就可以丰富现在的生活。在做这件事情的时候，这些小秘密可能是生活中的常识，也可以是生活中的有趣的事情。可是，千万不要和别人分享一些隐私的问题，不管是自己的，还是别人的，这些都是绝对不能向别人说的，否则，你们之间不但建立不起来亲密的关系，反而会把关系弄得更僵。