

实用人际沟通工具书

跟任何人都能聊得来

葛少宇◎编著

成为聊天高手，
提升超强社会竞争力。

情场上，
懂得逗人开心的
总是比较吃香！

会聊天的人，
新朋友就会
一个接着一个来！

职场上，
领导赏识的心腹，
一定是
口才好的那一个



拉近距离、打入圈子，
想认识谁就认识谁

跟着做 让你一开口就能惊艳全场

学着说 让你五句话就能交到知心朋友

照着练 你和谁都能聊得来，到哪都受欢迎

跟任何人都能聊得来

葛少宇◎编著



吉林文史出版社
JILINWENSHICHUBANSHE

图书在版编目 (CIP) 数据

跟任何人都能聊得来 / 葛少宇编著. -- 长春: 吉

林文史出版社, 2017.3

ISBN 978-7-5472-3908-7

I. ①跟… II. ①葛… III. ①人际关系学—通俗读物

IV. ①C912.11-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 045528 号

跟任何人都能聊得来

书 名: 跟任何人都能聊得来

编 著: 葛少宇

出 版 人: 孙建军

责任编辑: 程 明

封面设计: 艺海晴空

文字编辑: 陈凤玲

美术编辑: 武有菊

出版发行: 吉林文史出版社

电 话: 0431-86037509

地 址: 长春市人民大街 4646 号

邮 编: 130021

网 址: www.jlws.com.cn

印 刷: 北京市昌平新兴胶印厂

开 本: 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张: 16 印张

字 数: 270 千字

印 次: 2017 年 3 月第 1 版 2017 年 3 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5472-3908-7

定 价: 36.00 元

前言

在今天这样的信息时代，人们的文化视野、交际视野开阔了，有越来越多的场合需要公开地发表意见、用语言来打动别人。自我推荐、介绍产品、主持会议、商务谈判、交流经验、鼓励员工、化解矛盾、探讨学问、接洽事务、交换信息、传授技艺，还有交际应酬、传递情感和娱乐消遣都离不开说话。另外，看一个人是否有能力，这些能力能否表现出来，在很大程度上取决于他是否会说话。因此，口才就成了衡量一个人是否有能力的重要标准之一。美国成功学大师戴尔·卡耐基说：“当今社会，一个人的成功，仅仅有 15% 取决于技术知识，而其余 85% 则取决于人际关系及有效说话等软本领。”由此可见，说话艺术与技巧的重要性，掌握其艺术与技巧，已经成为现代人成功的必备条件。

说话看似很简单，但是要说出有水平，容易被人理解、接受的话则不能不懂说话的艺术与技巧。说话的根本目的在于表达和沟通，懂不懂说话的艺术与技巧，表达和沟通的效果将大相径庭。一个会说话的人，遇见陌生人时，知道如何说话能跟对方达成一种“一见如故”的默契；和同事共事时，知道如何说话能得到大家的欢迎；拜访客户时，知道如何说话能赢得客户的心，从而使他决定购买你的产品；再如跟恋人或朋友说话时，知道怎样给对方带来乐趣，加深彼此间的感情……而那些不会说话的人，往往言不达意，说出很多废话，不能与别人进行有效的沟通，不仅会坐失良机，也很难在事业上有出人头地的发展，若出言不当还会让自己四面楚歌。真所谓“一句话能把人说得笑，一句话也能把人说得跳。”同样是说话，为什么会有如此大的区别呢？其中的关键就在于前者在谈话时能够运用各种说话的艺术与技巧，把话说到别人的心窝里，从而成功地赢得了人们的信任和喜爱，而后者却不懂得运用说话的艺术与技巧，导致说话不得体而失去人心。所以，说话是一种技巧，更是一门艺术。一句恰到好处的话，可以改变一个人的命运；一句言不得体的话，可以毁掉一个人的一生。

为了帮助广大读者更好地掌握高超的说话本领，我们精心编写了这本《跟任何人都聊得来》。本书从说话尺度、摆脱尴尬、宴会应酬、推销有术、职场博弈、谈判技巧、演讲魅力、电话沟通、情感交流等方面全面系统地揭示了各种场合下的说话艺术与技巧，比如，怎样赞美别人而不显得阿谀奉承；怎样拒绝别人而不和对方交恶；怎样说好难说的话，应对尴尬场面；怎样打动别人，让别人按你说的做；怎样把话说到别人的心坎里等，指导读者把握好沉默的分寸，把握好说话时机、说话曲直、说话轻重和与人开玩笑的分寸，把握好调解纠纷时和激励他人时的说话分寸，懂得怎样问别人才会说、怎样说别人才会听。同时还向读者展示了同陌生人、同事、老板、客户、朋友、爱人、孩子、父母沟通的艺术。本书内容丰富翔实、案例生动，方便读者速查速用。读者通过本书能轻松提高自己的说话能力，在错综复杂的人际关系网络中应付自如，轻松应对生活中的各种场景，赢得友谊、爱情和事业，从而踏上辉煌的成功之路。



说话尺度篇——说话讲分寸，做人留余地

- 不该说的“四话” /2
- 不揭他人短，给人留台阶 /4
- 滑稽≠幽默 /7
- 瞅准对象说好话 /10
- 用恰当的方式说恰当的话 /13
- “常有理”最终会变成“常无理” /15
- 过分自夸不过是在显示自己浅薄 /17
- 责备他人其实是在掩饰自己的过错 /18
- 时机未到时就得保持沉默 /20
- 受到攻击时，沉默是最好的方法 /22
- 别人论己时切莫打断 /23
- 恰当运用沉默的方式 /24
- 看准机会再说话 /25
- 插话要找准时机 /25
- 该说话时就说话 /27
- 说话不可口无遮拦 /27
- 转个弯儿说话 /28
- 顺水推舟巧应对 /30
- 点到为止 /30
- 发生冲突时切忌失去理智 /32
- 拿不准的问题不要武断 /33
- 开玩笑要适度得体 /33
- 开玩笑要因人而异 /36
- 开玩笑要符合场合 /37

不拿别人的隐私开玩笑 /38

把说话的权利留给别人 /40

委婉含蓄篇——曲径通幽，直言曲说的口才艺术

幽默拒绝很管用 /42

对领导要这样拒绝 /43

找一个人代替 /45

拒绝求爱这样说 /46

多说“不过”和“但是” /49

贬低自我让对方知难而退 /51

抬出“后台老板” /52

批评时应遵守的原则 /53

批评别人时要给对方台阶下 /55

批评孩子的同时还需要对其正确引导 /57

以柔克刚，正话反说吐逆耳忠言 /58

把握好说话的分寸，不可太露骨 /59

看透但不点透：事情说得太白会伤和气 /60

批评之后给对方铺退路 /61

巧妙类比，言在彼而意在此 /62

用不经意的话暗示别人 /65

防止“弦外之音”伤人 /66

说话要隐晦些 /67

善用闲谈，化解尴尬境地 /68

淡化感情色彩，间接地表达你的不满 /69

摆脱尴尬篇——遇事莫慌，妙语化解

主动，“开涮法”解决冷场时 /72

巧妙应对咄咄逼人的话 /73

借他人之口转达歉意 /73

难以启齿的逐客令要讲得不动声色 /74

以柔克刚，正话反说吐逆耳忠言 /75

谈吐有趣，在笑声中摆脱窘境 /75

- 遭遇尴尬时故说“痴”话 /76
- 实话要巧说，坏话要好说 /78
- 五招儿秘籍，打破与陌生人无话可说的尴尬 /79
- 应对嫉妒，低调是最好的策略 /80
- 对无理取闹，不可针锋相对 /80
- 话不投机时，不想尴尬快转弯 /81
- 会绕圈子才能如鱼得水 /82
- 面对有意刁难，要化被动为主动 /83
- 以亲和友善的方式软化对方 /84
- 用类比法反驳诘难 /86
- 引导对方说“是” /87
- 多说两个对不起，可化解瞬间爆发的火气 /89
- 如果对方经验老到，恩威并施说服更快 /90
- 用俏皮话冲淡尴尬 /92
- 保持谨慎意识，避开语言中的陷阱 /93
- 打破冷场的技巧 /95
- 面对恶意冒犯者 /98
- 找个化解尴尬的“台阶” /100
- 自我调侃帮你走出尴尬 /103
- 化解纠纷要做个和事佬儿 /106
- 顺着对方的话锋说话 /109
- 不好回答的话可以岔开说 /111
- 装作不知道，说得更奇妙 /112
- 面对责难这样说 /113

宴会应酬篇——话说对了，事情就成了

- “无功不受禄”，请客要找好理由 /116
- 女性在宴会上要注意仪态细节 /117
- 菜点对了，打开对方心扉并不难 /118
- 主次分明，把握好敬酒的顺序 /119
- 形势不妙，敬为上 /119
- 敬酒有道，频频举杯有妙招儿 /120
- 不动声色，应对别人的围攻酒 /121

- 酒量不好的人陪酒如何不失礼 /122
- 把拒酒的理由说得自然些 /123
- 餐桌上，哪些话让人如临大敌 /126
- 巧抓时机，求人办事事半功倍 /127
- 餐桌上的“激励”更有效 /129
- 酒桌上把生意敲定 /129
- 商务“概念饭”要巧吃 /130
- 宴会致辞贵在巧妙 /132
- 聚会，搞好气氛很重要 /133
- 结婚喜宴，祝词要热烈温馨 /136

职场博弈篇——好口才才是事业成功的阶梯

- 避开同事的隐私问题 /140
- 与同事说话的分寸 /141
- 同事与你抢功劳时的语言对策 /142
- 被同事悦纳的有效说话方式 /142
- 用恰当的话消解下属的怨气 /144
- 不要让部下对你产生敌意 /146
- 运用漂亮语言令下服从命令 /148
- 批评下属的技巧 /149
- 表扬下属要有方法 /151
- 对领导说话不卑不亢 /153
- 如何面对上司的批评意见 /154
- 老板的面子是下属给的 /156
- 拒绝老板有理由 /158
- 汇报工作有讲究 /160
- 当下属的就应该说下属该说的话 /162
- 怎么说话才不会引起领导的反感 /163
- 面对倾诉苦水的领导，怎么说才有利 /165
- 不要谈论领导的软肋与缺点 /168
- 当心，赞美也有“安全用量” /169
- 背后诋毁，无异于“太岁头上动土” /170
- 即使受了委屈，牢骚话也要谨慎说 /170

- 诚实固然好，但有些实话还是要小心说出口 /172
- 办公场所忌讳的说话方式 /173
- 掌握几种和领导交谈时极为有用的句型 /174
- 如何表达与上司相反的意见 /176
- 把对上司的“意见”变为“建议” /177
- 与上司说话的禁忌 /179
- 获得领导器重的秘诀 /181

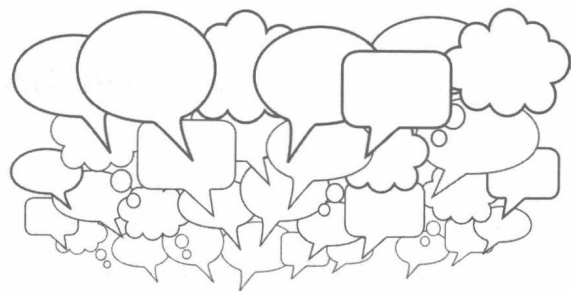
电话沟通篇——用电话传递你的热度

- 接听电话的第一句话 /186
- 控制通话时间 /187
- 电话也可以传神 /189
- 给对方考虑的机会 /190
- 电话交谈的基本技巧 /191
- 把握接电话的时机 /193
- 正确应答电话 /194
- 电话交谈中的语气 /195
- 让电波传递美好的形象与声音 /196
- 电话交谈要激起客户的兴趣 /198
- 以应答促成电话交谈成功 /199
- 与不同性格的人在电话中谈判 /199
- 巧妙地让没完没了的人结束电话 /203
- 接听电话说话规矩 /204
- 打错电话时如何处理 /205
- 打电话乱用应酬话 /206
- 让铃声响得更久些好 /207
- 办公室电话忌聊私事 /207

情感交流篇——话入肺腑如品茗，真心之言情更浓

- 相亲择偶时该如何交谈 /210
- 如何邀请心仪的女孩儿 /211
- 与恋人初次交谈的成功秘诀 /212

- 沐浴爱河时应多多放“蜜” /214
- 俘获女人芳心的6种武器 /215
- 多交谈是情感保值的秘密 /218
- 争吵有度，和好有方 /220
- 倒追怎么开口最好 /223
- 走出“三角恋爱”的误区 /224
- 和现在的恋人在一起时偶遇以前的恋人 /224
- 让对方不失体面地收回“爱” /225
- 理智化解夫妻间的争吵 /226
- 沉着冷静地应对爱人的外遇 /226
- 爱人昔日的恋人出现了怎么办 /227
- 说服父母有妙招儿 /228
- 正确对待父母的责骂 /230
- 恰当化解与父母的争执 /232
- 历史的难题：婆媳关系 /234
- 搞好妯娌关系 /234
- 处理与小姑子的关系 /235
- 孩子需要你的赞美 /236
- 学会这样对孩子说话 /238
- 与孩子有效沟通的秘诀 /240
- 规劝的话要“裹着糖衣” /243
- 与孩子忌说的8种话 /243
- 巧妙化开与孩子的“代沟”冲突 /245



说话尺度篇

——说话讲分寸，做人留余地

不该说的“四话”

传说王安石的小儿子王元泽从小口齿伶俐，常常以惊人妙语博得四座叫绝。有一次，客人要考他，指着厅里的笼子问他，人家都说你聪明，告诉我，这笼子里关的两只兽，哪是鹿，哪是獐？王元泽从未见过这两种动物，便发挥“口才”，说：獐旁边的是鹿，鹿旁边的是獐。果然博得满堂喝彩。

其实，王元泽在这里答非所问，算不得高明，充其量是要点小聪明而已。并非因为口才不好，而是他根本没有见过这两种动物，不肯承认无知，又卖口乖，可谓“说风”不正。

说话禁忌多，而常有人犯说假话、说大话、说空话、说套话的错误，对此我们不能掉以轻心。

1. 不说假话

我国人民历来赞颂说真话的美德，反对说假话。因此，《韩非子·外储说左上》中关于曾子教子的故事，一直流传至今。曾子的妻子要去市集，孩子哭着也要跟去。曾子的妻子哄他说，你在家等着，等回来给你杀头猪吃。等妻子回来后，曾子为了让孩子相信母亲的诺言，把妻子开玩笑说的话付诸实施，将猪杀了，在孩子眼中维护了母亲诚实的形象。

曾子的妻子是有意骗孩子吗？恐怕未必。但起码可以说，她没有意识到这种哄孩子的教育方式有多么深的危害性。一次谎话可以使孩子从小沾染不必负责这种不良习气。曾子的行动虽近乎愚拙，也未必有效，但他坚持了最可贵的精神——不说假话。

在人际交往中，真实是赢得人缘、获得成功的保证。

前外经贸部部长吴仪在一次记者招待会上曾遇到过一个很棘手的私人问题。记者问：“请问吴仪部长，您为何至今还是独身一人？”对此部长是无可奉告，还是避实就虚含糊了事？人们揣测着可能出现的各种回答方式。然而，吴仪的回答大出众人意料，她既不回避也不闪烁其词。

她说：“我不信奉独身主义。之所以单身，和年轻时的思想片面有关。一是受文学作品的影响，心里有一个标准的男子汉形象，而这种人现实生活中没有；二是总觉得应先立业后成家，而这个业又总觉得没有立起来。然后在山沟里一躲就是20

年，接触范围有限，等走出山沟，年龄也大了，工作又忙，就算了吧。”

这一席坦率的回答使众人感到吃惊，同时也使众人大为感动。正是这种坦诚直率的大实话才使吴仪部长拉近了和大家的距离，也正是这种诚实的工作作风使她成为对外贸易谈判中令对方竖指称赞的女性。

一个不说真话的人事实上是不能与人沟通、交流的，即使在一段时间内可能获得某种交际效果，但最终还是要付出代价的。

然而，在现实生活中，说真话不是任何人在任何情况下都能办到的。特别是在交际环境不正常时更是如此。

有时，说话人受某种环境的制约，在进行言辞表达时，也可能在“真实”上打一些折扣。应当说，这是一种说话的策略，与我们所强调的真实性原则是有区别的。

2. 不说空话

吹肥皂泡是孩子喜爱的游戏，一个个大大小小的肥皂泡，在阳光下闪耀着五彩的光泽，随风飘荡，异常美丽，但升不了多高，就一个接一个破了。因此人们常常把说空话比作吹肥皂泡，实在是最恰当不过了。空话总是充塞着各种动听、虚幻而迷人的词句，却没有半点儿实在的内容，它迟早会被揭穿的。

有一次，列宁参加一个会，议题是讨论关于彼得格勒的工业恢复计划的问题。人民委员施略普尼柯夫做这一问题的报告时，用了许多美丽动听的词句，描绘出一幅十分诱人的前景。做完报告后，扬扬自得的施略普尼柯夫认为那些精彩的演说词必定会受到列宁的称赞。可是列宁却向他提了几个问题：目前在彼得格勒有哪家工厂生产钉子？产量多少？纺织厂的原料和燃料还能保证用多少天？这些简单的问题把做报告者问得张口结舌，只好老老实实承认没有下去看过。列宁批评说：“谁需要你们那些大吹大擂毫无保障的计划？针线、犁、纺织品在哪里？你们如何为农村保证生产出这些东西？你不能回答这些问题，原因只有一个，就是实际的计划工作被你们用漂亮的言辞和废话代替了，这是欺骗。”

3. 不说大话

为了让人留下印象而夸大事实，常常反倒造成了负面印象，因为真相迟早都会被揭穿。

甲用暴发户的口气告诉乙：“我把100元大钞往柜台上一扔，要那位店员把领带给我包好。”

乙听了禁不住想笑，因为当时他也在场，知道店家还找了甲30元，此君的说法非但有违事实，竟还大言不惭地说自己将钱扔在柜台上，对店员颐指气使，实在俗不可耐到了极点。

说话的态度正可显示我们的修养，客观说话正是品质的表现。

4. 不说套话

还有一种令人反感但又常听到的话就是套话，我们也要坚决杜绝。

长期以来，形式主义的恶习禁锢着一些人的头脑，他们惯于用一些现成的套话来代替自己的语言，用一些流行的名词代替自己的思想，三句不离口号，颠来倒去几个名词，既没有思想性，又没有艺术性。前些年，有人做报告一开口就是“国内形势一片大好”，然后就是社论式的语言，结尾又离不开“奋勇前进”“争取胜利”之类的话，由于没有切实生动的内容，没有独特的语言，使人感到单调干瘪。

苏联的教育家加里宁曾讽刺过那些说套话的人，他说：“什么叫作现成话呢？这就是说，你们的脑筋没有起作用，而只是舌头在起作用。说现成的套话不能使人产生印象。为什么呢？因为这话用不着你们说，大家也知道了。你们害怕若按照自己的意思来讲话，那就会讲得不漂亮，其实你们错了。”

总之，“四话”危害性很大，它们使人沉浸在一种夸夸其谈的恶劣氛围中，如果“四话”不除，很难锻炼出良好的口才。

不揭他人短，给人留台阶

世界上没有十全十美的人，每个人总有自己的弱点、缺点或污点，在谈话时一定要避开对方所忌讳的短处，因为忌讳心理人皆有之。如果在交际场合揭人家短处，轻则遭人冷眼，重则可能引发事端，祸及自身。

老任身材高大、外形俊朗，美中不足的是中年微秃。虽然这纯属白玉微瑕，老任却深以为憾。如果有人戏说他“怒发难冲冠”，他准会茶饭无味，三天三夜难以入睡；即使在他面前无意中说“这盏灯怎么突然不亮了”或“今天真是阳光灿烂”等话，这位平素温文尔雅的知识分子也会愤然变色，有时竟至于怒目圆睁，拂袖而去，弄得说话者莫名其妙，十分尴尬。

这使人联想到鲁迅笔下的阿Q。阿Q惯用精神胜利法安慰自己，因而少有耿耿于怀之事。别人欺他、骂他、打他，他都善于控制自己，心理很快会平衡，唯独忌讳别人说他“癞”，因为他头皮上确有一块不大不小的癞疮疤。只要有人当着他的面说一个“癞”字，或发出近于“癞”的音，或提到“光”“亮”“灯”“烛”等字，他都会“全疤通红地发起怒来，口讷的便骂，力小的便打”。

其实，不仅老任和阿Q是如此，忌讳心理人皆有之。当过长工、后来揭竿而起

并终于称王的陈胜就忌讳别人说他是庄稼汉出身。有几位患难弟兄在陈胜面前不知趣地提起“有损领袖形象”的往事，结果招来杀身之祸。你看，陈胜的忌讳心理是多么强烈，这几位患难弟兄因不谙忌讳之术而丢了脑袋又是多么可悲！

摩洛哥有句俗语叫：“言语给人的伤害往往胜于刀伤。”这是实情。同事之间为搞好关系，不要揭人短处。

揭短的言语不论是对人或对事，都会让人受不了的，会使人际关系出现阻碍。同事们宁可离你远远的，免得一不小心被你的直言直语灼伤；即使不能离你远远的，也要想办法把你赶得远远的，眼不见为净，耳不听为静。

一天，在公司的集会中，张先生看到一位女同事穿了一件紧身的新装，与她的胖身材很不相称，便直言直语：“说实话，你的这件衣服虽然很漂亮，但穿在你身上就像给水桶包上了艳丽的布，因为你实在是太胖了！”

女同事瞪了张先生一眼，生气地走开了，从此再也没有理过他。

揭短犹如一把利剑，在伤害别人的同时，也会刺伤自己。

俗话说“打人不打脸，骂人不揭短”。人既是最坚强的，也是最脆弱的。尤其是当一个人觉得他的自尊受到伤害，他将要颜面扫地时，他的潜能就会爆发出来，他会死要面子，死“扛”到底。因此，在说话交谈时，必须注意不能一味地揭他人伤疤。

传说清朝乾隆年间，杭州南屏山净慈寺有一名叫诋毁的和尚。人如其名，这和尚聪明机灵，又心直口快，常常议论天下大事，指点江山、激扬文字，少不了对一些朝政指指点点，而且有什么说什么，想讲就讲，想骂就骂。

后来，乾隆下江南时来到杭州，听说了此人。乾隆心中不悦，暗想：天下竟有如此狂妄之人，我去会会他，只要让我抓住把柄，我就狠狠地治治他。

于是，乾隆便乔装打扮一番，扮作秀才模样来到了净慈寺。

乾隆找到诋毁和尚，相互寒暄一番。忽然，乾隆看见地上有一些劈开的毛竹片，便随手捡起一片问：

“老师父，这个叫什么呀？”

按照当时的说法，这种竹片叫“箴青”，就是“灭清”的谐音。诋毁刚想回答，觉得有点儿不对劲，再看看眼前这位秀才，气宇轩昂，不像是个普通的秀才，于是眼珠一转，答：

“这个我们都叫它竹片。”

乾隆一听，心中赞叹：好个竹片，和尚你有两下子。但乾隆不甘心，随即将竹片翻过来，指着白的一面问：

“老师父，这个又是什么呢？”

“这个嘛……”诋毁心想，若回答“篋黄”又是“灭皇”的谐音，肯定不妥，便改口道：“噢，我们管它叫竹肉。”

乾隆又失败了。

从这个小故事中我们可以看出诋毁和尚的机智。其实每个人都一样，如果多注意回避他人忌讳的东西，就能省去很多不必要的麻烦。

凡是弱点、缺点、污点，一切不如别人之处都可能成为忌讳之处。总结起来，有三个方面一定要多加注意：

1. 丑陋之处

人人都有爱美之心，不幸的丑陋者和残疾者大多有自卑感，不愿听到跟自己的短处有关的话题。谢顶者忌说“亮”、胖子忌说“肥”、矮子忌说“武大郎”、其貌不扬者忌说“丑八怪”、跛子忌说“举足轻重”、驼背忌说“忍辱负重”等。这种完全正常的心理应该得到充分理解。

有生理缺陷的人本来就很痛苦，如果再被别人拿来取乐，会给他们造成很大的伤害，这样很容易激怒他们。比如有的人很胖、有的人很瘦、有的很高、有的又很矮、有的人长得很丑等。这些本是有目共睹的事实，别人不提也罢，但是如果以讥讽的口气当众指出时，就会使人感到难堪，产生不满。

报上曾有过一则新闻：一位女中学生，只因为有人说了她一声“胖女人”，羞愧之极，竟绝食身亡。

有时候，说话者由于不小心而在言辞中触及他人的生理缺陷，人家虽然当面没对你发火，但心里却在记恨你。

有些人因不明情况而在谈话内容中无意触到对方短处，还情有可原，因为不知者不为罪，可有人偏偏口下无德，爱揭人短处。

这种人，时时处处注意他人的生理短处，拿来取笑，可也要小心自己有把柄被别人抓住，后患无穷。即使伤了别人，对自己也不见得有多少好处，还是不说这类话为佳。

2. 失意之处

人生在世，总希望自己能一帆风顺、有所作为，实现人生的价值。但是，月有阴晴圆缺，人难免有失意之处，或高考落榜、或恋爱受挫、或久婚不育、或夫妻反目、或就业不顺利、或职称评不上，诸如此类的失意之处暂时忘却倒也轻松，有人有意无意提起就使人心灰意懒，沮丧不已。万事如意、踌躇满志之人则多以昔日的失意为忌讳，生怕传播开去，有失脸面。

小赵是个热心肠的人，不管是朋友、同事或邻居，谁要是有个三灾四难的，他总是跑在头里，帮人家出主意、想办法，排忧解难，从不计较得失，深受大家好评。