

白领驿家开出首个搭讪班 宅男学会不走寻常路



搭讪有兵法,看你怎么用,剩男剩女们游戏中学习如何搭讪。白领驿家供图



碰到了心仪的美女却爱在心口难开,对帅哥一见钟情却只能羞答答地远观。很多剩男剩女错过天赐良缘,也许就因为缺上了一门搭讪课。日前,经过数月精心筹备的“恋爱情缘——搭讪班”在白领驿家总部开班。25名剩男剩女在排练情景剧、互动游戏中学习如何搭讪异性,在茫茫人海中寻觅冥冥之中的缘分。本报记者 范彦萍

初学:羞涩男女用眼神打招呼

为了让老老实实的女们速成搭讪术,华师大心理咨询中心资深专家易明播放了一部在网上大红的搭讪视频,当看到男主角在地铁里试图搭讪邂逅的女生,却因为一开始方法不讨巧而频频碰壁后,所有人都笑岔了。吸取教训后,男主角巧用“搭讪兵法”,采取了步步为营的攻略,最后成功要到了心仪女生的QQ号。看吧,搭讪教材,但真的实践起来,众人却多了一份羞涩。为了打开局面,来自上戏的辅导老师田园

让大伙试着用说话和眼神搭讪。第一阶段,大家可以用手指着感兴趣的人,说“我想要认识你可以吗?”然后彼此互换位置。但在第二阶段时,双方只能用眼神交流好感。当前者感知到对方的搭讪时,就默契地互换位置。不过,在搭讪Hard模式中,有一名小眼睛男生犯了难,由于长了一副眯眯眼,他就算眼神再聚焦,女孩也看不清。无奈之下,他直接用下巴对着感兴趣的女生,把大伙笑坏了。为了让有些“闷骚”的气氛活

跃起来,田园开始念起了“咒语”,说着“哔哩哩棒”,说“棒”的时候,在场的所有人要同步说“棒”,谁没有说,就要受罚。接下来的一个游戏,男女生互相邀请组合,吹好气球,夹在背当中,开始看谁跑得快。一番“身体接触”让彼此彻底卸下了心理防线。到了收获搭讪成果的时候了,众人开始交换觅缘卡。很快,1988年出生的外企人事诸小姐收到了异性送上的觅缘卡。

入戏:宅男搭讪小品挺有创意

到了最激动人心的时刻了。老师要求众人自编自导一部搭讪情景剧,现场的嘉宾们六人一组,分成了四组。其中最富创意的一组情景剧发生在酒吧。两个男生一进酒吧就互相探讨搭讪女生的技巧,突然,一名男生看到不远处坐着一个不错的女生,“看我如何走不寻常路来搭讪。”边说着,那个男生就跑到对面桌子前,给那名女生塞钱,“小姐,帮我送两瓶饮料给3号桌。”说完扭头就走。这位女生追了上来,“不好意思,我不是这里的服务生。”男生狡黠地笑了笑,“不用这种方法怎么能把你约出来呢。”这个神奇的搭讪法

引来了现场掌声雷动。四组中,其中有一组被戏称为“甄嬛组”,这组中只有一名男生,男女比例严重失调。好戏开锣了:男主角来面试白领驿家的销售,入职后,帮教老师带他熟悉环境。后来,来了一个女老板和他聊天。“午饭时间,我们去吃饭吧。”好啊,你是这里的老板对吧?男生欣然应允。这时,旁白声起,从此,小朱就步步高升,飞黄腾达了。“这个雷人的搭讪剧把大伙笑得前仰后合。还有两组则较为普通,其中一组场景发生在KTV里,其中一男一女是前同事,两人关系暧昧。有一天

男生约女生老地方唱KTV,各自带了两个现在的同事。一个男生对女生一见钟情,就点了一首情歌,邀女生一起唱,下面的人起哄。还有一男一女通过聊天搭讪。最后,所有人照了一张集体照,互相留了联系方式,表示搭讪成功。搭讪班结束后,诸小姐收获颇丰,配对时有个男生主动找我,问我要了手机号码。第一环节中,他说要认识我,用眼神来搭讪我。气球游戏中他又再次邀我一起参加。活动结束后,白领驿家的冯老师问我对那一名男生有印象吗?对方问能否结识我。”

收官:初学乍练成功邀约女生

1982年出生的陶先生是一家公司的采购,从未谈过恋爱。大学里虽然女生较多,但他一心扑在学习上。毕业后,他的心思全在工作上,到了工作第4年才想到找女朋友。他也曾对一名女同事有好感,但对方觉得他的条件没达到对方要求,就没了下文。“也许我是不太会搭讪女生吧。”不过,经过搭讪班的“修炼”后,他的“把妹功”功力大增。

在入场时,他就关注起一名女孩,从头到尾眼神就没离开过对方。用眼神与之交流,并成功与其游戏互动,最后还要到了女生的电话和QQ。几次攻势下,女生竟答应赴约。1982年出生的货代销售刘先生也要到了一名女生的电话。白领驿家的冯老师透露说,活动结束后,共有3个男生打电话询问女生情况。易明分析说,刚开始培训时大家

有些拘谨,不敢在公众场合展示自己,甚至有男生临阵脱逃,不太敢主动与人沟通。后来,众人在游戏中慢慢活跃起来。“既然已经到了谈婚论嫁的年龄,单身男女们要积极主动地学习交往的方式。搭讪时需给对方留下好印象,注意场合,把握度,别乱搭讪,否则会适得其反。比如在公共场合搭讪,可以找问路之类的借口,留个QQ号之类的,循序渐进地搭讪。”

》先锋部落

捡废品捐建图书馆 一个中学生引发一大公益项目 目前已有60余所学校80多个社团参与

本报讯 记者 范彦萍 本报去年6月29日报道的13岁女生视废为宝,执著收废品4年,只为让贫困山区的孩子们有书看,有了后续。昨天,首届“增爱·圆梦”百校结对慈善行动表彰大会举行,组委会对复兴高级中学等10所中小学校的爱心社团进行了表彰。与此同时,第二届“增爱·圆梦”百校结对慈善行动宣告启动,并鼓励大、中、小学生自发组成公益团队、自主筹划公益项目,与身边及外省市贫困山区的学生开展结对活动。

楼上下下的废品都摆在家门口
“增爱·圆梦”行动缘起于上海一个普通的中学生顾晋雨,她坚持四年靠一己之力变卖废品,为广西介廷乡中心小学筹建一座图书馆。顾晋雨的行动激起了沪上众多学生的慈善热情,为此,由上海增爱基金会、上海教育报刊社共同主办的“增爱·圆梦”百校结对慈善行动努力为学生搭建公益平台,为中小学生的慈善行动提供指导和奖励。

压岁钱,小雨就存在银行里,把利息取出来投入到慈善基金中。“去年,小雨还在学校的晨会上讲了自己的故事,全校师生捐了3000多本书,年终的时候又捐了2万多元善款。”

首届行动奖励10个公益团队
据增爱基金会的相关负责人介绍,受顾晋雨圆梦计划的启发,目前全市有60余所学校、80多个社团参与到“增爱·圆梦”行动。这些项目涉及到方方面面。有的是给山区的孩子们捐文具,有的是与他们结对书信往来。其中,有10个项目当选“增爱·圆梦”百校结对“十佳”慈善项目,如复兴高级中学的学生们通过“以物换物”的创意方式,募集到了满满的爱心,他们的行动得到了校长的肯定;北郊高级中学的团学联社团部3名学生发起“悦跃计划”,他们主动联系了云南省文山州丘北县双营镇的普者黑小学,发现对方学校由于资金不足,无法满足学生全面发展的需要,于是这个由三名高中生组成的小团队决定对普者黑小学进行体育用品和学习文具的捐助。

一年快过去了,昨天,记者再次邂逅小雨,她透露说,大半年来她又积攒了600元的善款。“有时候,打开门,看到门口放了捆得整齐的报纸、废品,原来是楼上楼下的邻居知道这件事后送来的。”小雨的妈妈叶女士告诉记者,一直以来小雨都坚持不用父母的钱,靠自己的力量来做慈善。比如过年的时候长辈给了数千元的

令人感动的是,在本届活动中有一个这样的公益团队“无声的爱”,他们来自上海市聋哑青年技术学校,在活动过程中,他们成功与青海省乐都县第四中学结对,除了募集图书和变卖废品买文具之外,他们还利用寒假实践制作贺卡并写信给当地的学生。

》畅游

团购丽江打造“天下第一团” 特色线路由游客自定

本报讯 记者 罗丹妮 5月23日,淘宝网联合丽江市政府发起“百万淘友团丽江”活动,网聚5亿网友之力,以9元价格享受丽江超低折扣的酒店客栈、酒吧、旅行社等,首次把一座城市给“团”了。记者昨日从淘宝网获悉,淘宝网与丽江市人民政府已签署战略合作协议,双方将结成战略合作伙伴关系,结合丽江旅游资源特色和淘宝网电子商务平台的优势进行长期合作。

游客最少的时间段是1月和2月。游客群体中,独自旅游数量大于情侣出游和家庭出游的游客。

“百万淘友团丽江”即将上线

“百万淘友团丽江”(lj.taobao.com)将于5月29日上午10点在淘宝网旅行和聚划算平台正式上线,团购活动持续两周时间。据介绍,从今年6月至年底,淘宝网将继续推出针对丽江的部分特色线路和优惠线路,预计将吸引淘宝网5亿会员的关注,截至今年年底将有上百万的淘友参与其中。

9元可团购 淘宝旅行·丽江卡

“淘友团丽江”上线后,还将推出“淘宝旅行·丽江卡”,仅以9元的价格进行团购。消费者只要购买此卡,就可以在淘宝旅行签约的客栈、旅行社、酒吧享受史上最低的折扣消费,2012年全年有效。

让网友把丽江这座城市给“团”了,记者从淘宝网旅行负责人吹雪处获悉,自“淘友团丽江”自从4月开始预热以来,受到了5亿淘友会员的关注。在旅游线路DIY阶段,得到了超十万淘友的投票,最终产生的五条旅游线路将正式开团,包括“虎跳峡、雪山4日之旅”、“雨崩、尼农峡谷6日游”、“香格里拉泸沽湖4日游”、“泸沽湖摩梭风情2日游”、“玉龙雪山白沙镇1日游”等。

发布会现场,淘宝旅行负责人吹雪还发布了《2011-2012淘宝旅行丽江消费报告》。报告显示,丽江的搜索热词中,排在前三位的分别是:玉龙雪山、印象丽江和丽江客栈。通过对丽江游客的分析发现,4-11月前往丽江的游客最多。一年中丽江客栈入住量最高的月份是5月和10月,

据艾瑞分析师王亭亭表示:“丽江市与淘宝网此次的战略合作,以‘丽江卡’为切入点,通过团购、网购的手段,为淘友用户提供了去丽江旅行的便利和实惠,对地方经济尤其是旅游经济的发展是一种全新的刺激,也是中国旅游电商线上线下结合(O2O)的深度创新。”