

目 录

一句话高情商话术篇

1. 对方问:这件事你认为该怎么解决?怎么接?	8
2. 对方说:你反应比别人慢半拍,怎么接?	8
3. 对方说:老板最近对你很关照啊,怎么接?	8
4. 别人说:你今天穿的衣服真漂亮,怎么接?	8
5. 别人问你年龄时,怎么接?	9
6. 别人问你会喝酒吗,怎么接?	9
7. 别人说:感谢你的帮助,怎么接?	9
8. 别人夸你颜值很高,长得俊,怎么接?	9
9. 别人说:不觉得你多美,多有气质,怎么接?	9
10. 别人说近期工作很烦,怎么接?	10
11. 别人问你在不在,怎么接?	10
12. 别人夸你,怎么接?	10
13. 别人鼓励你的时候,怎么接?	10
14. 饭局别人夸你酒量好,怎么接?	10
15. 饭局上领导夸你能干,怎么接?	11
16. 对方夸你好看,怎么接?	11
17. 饭局别人敬酒时,怎么拒绝?	11
18. 你请客吃饭,客人说,菜点多了,怎么接?	11
20. 别人对你说:这次谢谢你帮忙了,怎么接?	12
22. 别人夸你:衣服很漂亮,怎么接?	12
23. 别人夸:你身材真好,怎么接?	12
24. 对方说你有点矮,怎么接?	12
25. 别人问:你想吃什么,怎么接?	13
26. 有人夸你名字真好听,怎么接?	13
27. 有人问:我这个衣服穿上好看吗?怎么接?	13
28. 去 KTV 不小心切了别人的歌,怎么说?	13
29. 当一个人好久没有找你,你主动找他,怎么说?	13
30. 当对方突然冷淡你了,怎么说?	14
31. 有人给你发红包,怎么说?	14
32. 别人问:你吃饭了吗?怎么接?	14
33. 客人自己不小心把菜汤洒在身上,怎么说?	14
34. 当男人不回你消息,如何幽默的调侃他?	14
35. 有人夸你:颜值真高,怎么接?	15
36. 有人说:你晒黑了,怎么接?	15
37. 有人说:感谢你的帮助,怎么接?	15
38. 客户说:你们产品太贵了,怎么接?	15
39. 朋友夸你,怎么接?	15
40. 长辈夸你,怎么接?	16
41. 男朋友给你发红包,怎么回复?	16
42. 别人夸:你人品真好,怎么接?	16

微信:1848636859



微信:2284868566

43. 别人说你又长胖了，怎么接？	
44. 别人夸:你很优秀，怎么接？	16
45. 伴侣夸你，怎么接？	17
46. 有人说:我喜欢你的高情商，怎么接？	17
47. 同事夸你，怎么接？	17
48. 领导夸你，怎么接？	17
49. 有人称赞你的气质时，怎么接？	17
50. 客人的杯中酒少了，你去倒酒怎么说？	18
51. 客人不小心把酒弄洒时，你怎么说？	18
52. 别人问你是一个人吗？怎么接？	18
53. 亲戚笑嘻嘻的问:什么时候可以吃上你的喜酒啊?怎么接？	18
54. 女生说:我们不合适，怎么接？	18
55. 女生说:我比你大，怎么接？	19
56. 女生说:我们还不了解，怎么接？	19
57. 女生问:你觉得我胖吗?怎么接？	19
58. 女生问:你会做饭吗?怎么接？	19
59. 女生说:你会爱我一辈子吗?怎么接？	19
60. 女生说:你不懂我，怎么接？	20
61. 女生说:你太矮了，怎么接？	20
62. 女生说:今天好累啊，怎么接？	20
63. 好朋友给你发红包，如何回复？	20
64. 领导发来的红包，怎么回复？	20
65. 同事发来的红包，怎么回复？	21
66. 别人问候你，怎么接？	21
67. 有人说你很有才华，怎么接？	21
68. 有人和你说:他最近长痘痘了，怎么接？	21
69. 有人说他没怎么读过书，怎么接？	21
70. 有人问你多大了?怎么接？	22
71. 有人问:你工资多少?怎么接？	22
72. 对方说:你怎么那么忙？怎么接？	22
73. 对方问:你喜欢什么类型，怎么接？	22
74. 对方问:你怎么现在还不结婚，怎么接？	22
75. 对方问:你会跟我结婚吗？怎么接？	23
76. 对方问:你在干嘛，怎么接？	23
77. 对方问:你想要什么礼物?怎么接？	23
78. 有人和你表白说:我喜欢你，怎么接？	23
79. 对方说他长得不好看，怎么接？	23
80. 对方和你说早啊，怎么接？	24
81. 当对方说好无聊，怎么接？	24
82. 领导问:你在不在，怎么接？	24
83. 领导说谢谢，怎么接？	24
84. 领导说:你这两天工作很累吧，怎么接？	24
85. 领导突然问:现在有空吗?怎么接？	25
86. 领导说你辛苦了，怎么接？	25

87. 领导说:你要和同事多走动,多和他们接近,什么意思?	
88. 领导说:你要好好干,什么意思?	25
89. 领导说:你很有个性,什么意思?	25
90. 领导说:这个工作你要跟某某配合下,什么意思?	26
91. 领导说:这事情你看着办,什么意思?	26
92. 领导说:这个岗位很锻炼人的,什么意思?	26
93. 领导说:你这人很成熟也很老实,什么意思?	26
94. 领导说:这个事情你找个时间办一下,什么意思?	26
95. 领导说:某某近期在忙什么,什么意思?	27
96. 领导说:你看看,有什么好建议,什么意思?	27
97. 领导说:这是我的想法,大家有意见尽管提,什么意思?	27
98. 领导说:这件事回头或改天再说吧,什么意思?	27
99. 领导说:这个事,我原则上同意,什么意思?	27

夸人篇：如何通过夸人搞好关系

1. 对方的小孩学习好,怎么夸?	28
2. 对方小孩喜欢踢球的话,怎么夸?	28
3. 对方儿子喜欢宅家里打游戏,怎么夸?	29
4. 女领导新买了一双小羊皮鞋,怎么夸?	29
5. 女同事买了新的羊毛大衣,怎么夸?	30
6. 夸女性皮肤,怎么夸?	30
7. 夸人身材好,怎么夸?	31
8. 比如你领导喜欢运动,怎么夸?	31
9. 夸领导身体好,怎么夸?	32
10. 有的领导看起来老,比如头发掉光了,怎么夸?	32
11. 去外面吃饭,服务员给你倒水,怎么夸?	33
12. 逛街买西裤,怎么夸店主?	33

回夸篇：高情商必备技能

1. 面对普通朋友同事的夸奖	35
2. 同事说:你这个口红颜色好好看啊,怎么接?	35
3. 对方说:感觉你最近状态好好,怎么接?	35
4. 对方说:最近你的进步很快呀,怎么接?	35
5. 对方说:你今天穿的真好看啊,怎么接?	35
6. 面对领导的夸奖,怎么接?	36
7. 领导说:你这次活动做的不错,客户很满意,怎么接?	36
8. 领导夸你:你最近一段时间的进步大,怎么接?	36
9. 上级领导饭局夸你:杨总,小李是你的得力干将,怎么接?	37
10. 领导说:你今天这个提案做的非常好呀,怎么接?	38
11. 领导说:你这次的谈判做得非常好,怎么接?	39
12. 领导夸:今天穿得很精神嘛,怎么接?	39
13. 领导夸:最近业绩不错呀,几个大单子都拿下了,怎么接?	39
14. 领导说:小张啊,最近表现的不错呀,怎么接?	40
15. 领导说:看不出来啊,你酒量挺好的,怎么接?	40

16. 客户夸你，你怎么接？ 41

17. 你姨妈说：咱们家姑娘越来越漂亮了，怎么接？ 41

领导篇：这样说话，还怕领导不喜欢你

1. 领导当着更大领导的面，将责任推给你。 43

2. 领导误会是你的错。 43

3. 领导自己疏忽了、忘了，批评你。 43

4. 被领导套话怎么回？ 44

5. 领导帮你办一个很大的私事，应该怎么感谢他？ 45

6. 被领导提拔了，怎么向领导表示感谢？ 46

7. 争取岗位话术 47

8. 因为和同事关系不好，想调换部门，怎么给领导说？ 49

9. 如何用一句话化解领导的误会？ 49

10. 领导说提拔你，如何回应？ 49

11. 如何让领导愉快地收下礼物啊？ 50

12. 工作出岔子，被领导批评怎么办？ 50

13. 和领导一块儿坐车出差啊，长时间单独相处，聊什么？ 53

14. 被同事刁难，如何正确找领导告状？ 54

15. 领导说辛苦啦，怎么回呢？ 56

16. 偶遇领导怎样聊天？ 58

17. 电梯遇到领导怎么聊天？ 59

18. 老板布置任务却没说清楚。 60

19. 当老板问你忙不忙！ 61

20. 当老板在问你在不在？ 61

21. 老板发表意见后问你怎么样？ 61

22. 当被分配到有挑战性的工作时，怎么说？ 62

23. 当开会领导让你补充发言时，怎么说？ 62

24. 当被领导责备时，怎么接？ 63

25. 领导说：你还有什么意见吗？ 63

领导篇：拒绝领导话术

1. 领导压活怎么拒绝？ 65

2. 领导办活动想赶鸭子上架，让你上去表演节目或者是主持，怎么拒绝？ .. 66

3. 工作量多怎么跟领导说？ 67

4. 老板要你节假日加班，怎么拒绝？ 67

同事篇：搞定同事的高情商话术

1. 同事拿着个文件就给你派活。 69

2. 同组同事不配合你的工作。 70

3. 同事当着领导的面搞你心态。 71

4. 借钱怎么回话？ 72

5. 同事套话怎么接？ 73

6. 被朋友同事套隐私怎么回？ 74

7. 被同事甩锅怎么接？ 76

回怼篇：如何正确回怼？

1. 亲戚问隐私怎么回？ 77

2. 不是很熟的同事问你有没有男朋友，什么时候打算结婚啊？ 77

3. 同事找你悄悄八卦老板的隐私，问你知不知道？ 77

4. 同事亲戚当众恶意说你，怎么怼？ 78

5. 如何漂亮回击阴阳怪气？ 79

6. 如何高情商拒绝别人？ 81

7. 不得罪人，如何正确表达愤怒？ 83

8. 如何套出对方的话？ 85

公众讲话篇：打造职场影响力

1. 开会点名发言，怎么接话？ 88

2. 部门开会讨论，突然点你，怎么说？ 90

3. 开会时，领导让你谈谈感想，怎么说？ 90

4. 年会上发言怎么说？ 91

5. 月度汇报怎么说？ 91

6. 竞聘演讲怎么说？ 93

送礼篇：送礼送得好，机会少不了

1. 怎么塑造礼物的稀缺？ 95

2. 中秋节给领导送礼怎么说？ 96

3. 春节给领导送礼怎么说？ 97

4. 送礼被拒绝了说什么？ 98

5. 送礼怎么说，让人更舒服？ 99

社交篇：让别人喜欢你的话术

1. 如何高情商安慰别人？ 103

2. 求人办事话术？ 105

聊天破冰篇：聊天高手都这么聊

1. 聊天如何破冰开启话题？ 108

2. 聊天如何深入话题？ 111

3. 聊天如何不冷场？ 113

面试篇：找到好工作必背话术

1. 面试自我介绍怎么说？ 118

2. 面试如何展现优势？ 121

3. 面试官问：你对公司有什么了解，怎么说？ 122

4. 面试如何谈薪资？ 123

5. 谈薪水最佳时间。 125

6. 哪些薪水值得谈？ 126

7. 面试官问：期望薪资是多少，应该如何回答？ 127

8. 面试官问：你觉得你有什么优势？ 129

9. 面试官问：你有什么缺点？	
10. 面试官问：你在这个项目中有什么贡献？	131
11. 面试官问：如何衡量你的价值，期待薪资多少？	133
12. 转行如何谈优势？	135
13. 面试官问：对工作热情衰退了，怎么办？	137
14. 面试官问：你喜欢什么样的工作氛围和环境？	138
15. 面试官问：如果有更好的选择，你还会选我们吗？	139
16. 面试官问：离职原因是什么，如何高情商回复？	141
17. 面试官问：如何衡量工作和生活？	142
18. 面试官问：非常多事儿都需要你在同一时间处理，那你会怎么解决？ ..	143
19. 面试官问：你给今天的表现打几分？	145
20. 面试官问：这个岗位是你之前没有做过的，你为什么想做这个？	148
21. 面试官问：对这份工作你有什么期待？	149
22. 面试官问：什么情况下你才会从我们公司里离职？	151
23. 面试官问：你兴趣爱好是什么？	152
24. 面试官问，为什么选择我们公司？	155
25. 面试如何讲故事，让公司选择你？	157

饭局酒局：背下来，你也是人情世故的高手

1. 怎么开口请领导吃饭，他才愿意出来？	161
2. 请领导吃饭，怎么说才能让领导端起酒杯呢？	163
3. 请领导吃饭，如何正确提诉求？	165
4. 普通饭局上怎么躲酒？	166
5. 有领导参加的饭局怎么躲酒？	166
6. 你做东请客吃饭怎么说？	167
7. 如何帮领导代酒？	170
8. 什么情况可以代酒呢？	170
9. 酒桌上被刁难，怎么回？	172

敬酒话术：背下来，你也是敬酒高手

1. 敬长辈话术	182
2. 敬领导话术	184
3. 敬同事话术	185
4. 敬同学话术	186
5. 敬朋友话术	186
6. 敬别家领导话术	188
7. 敬客户话术	190
8. 敬贵宾话术	190
9. 敬下属话术	193
10. 生日宴敬酒话术	195
11. 乔迁敬酒话术	202
12. 过年家庭聚会敬酒话术	202
13. 朋友婚礼敬酒话术	202
14. 男方第一次去女方家敬酒话术	202

15. 饭局你向全体敬酒话术
16. 升学宴敬酒话术 202
17. 别人敬酒托你办事，怎么回？ 202

拜年篇：拜年短信这么发，谁不喜欢？

关于发拜年短信的一些注意事项 210

一句话话术高情商篇：

1. 对方问：这件事你认为该怎么解决？怎么接？

回：是呀，该怎么解决呢？你肯定已经有更好的方法了吧？

2. 对方说：你反应比别人慢半拍，怎么接？

回：哎呀，我就是反应慢嘛，还得多和你们这些聪明人学一学呢！

3. 对方说：老板最近对你很关照啊，怎么接？

回：那肯定是我近期工作完成的好呀。

4. 别人说：你今天穿的衣服真漂亮，怎么接？

回：谢谢，你今天发型也不错，很有气质。

5. 别人问你年龄时，怎么接？

回：大家都说我看上去像 18 岁，咱俩差不多吧？

6. 别人问你会喝酒吗，怎么接？

回：我擅长倒酒。

7. 别人说：感谢你的帮助，怎么接？

回：见外了，别客气，以后还有我需要麻烦你的地方呢。

8. 别人夸你颜值很高，长得俊，怎么接？

回：我就喜欢你这种有眼光的美女或者帅哥。

9. 别人说：不觉得你多美，多有气质，怎么接？

回：真正又美又有气质的美女都特别善于称赞别人，我觉得你就很美。

10. 别人说近期工作很烦，怎么接？

回：你总是加班，如果是我，我也很烦。

11 别人问你在不在，怎么接？

回：你先说什么事，我再决定在不在。

12. 别人夸你，怎么接？

回：你更厉害，连说话都让人喜欢。

13. 别人鼓励你的时候，怎么接？

回：谢谢你一直对我抱有希望。

14. 饭局别人夸你酒量好，怎么接？

回：酒量好不好，那看跟谁喝，跟您喝心情好，状态肯定不一样了。

15. 饭局上领导夸你能干，怎么接？

回：强将手下无弱兵嘛，怎么能给您丢脸呢？

16. 对方夸你好看，怎么接？

回：你不仅长得好看，说话还那么让人喜欢。

17. 饭局别人敬酒时，怎么拒绝？

回：身体原因不能喝，我敬您一杯茶，茶虽然没有度数，但是我对于您的心意可是有高度的。

18. 你请客吃饭，客人说，菜点多了，怎么接？

回：我也不知道哪道菜适合您的口味，索性就多点了几道，试一试不合适咱们再换，招待不周请多包含。

19. 饭局上，你迟到了，别人已经开吃了，你才赶到，有个人开玩笑：你吃点剩菜剩饭吧，怎么接？

回：看你说的，我来是为了跟大家聚聚，没饭也得来啊。

20. 别人对你说：这次谢谢你帮忙了，怎么接？

回：大家都是朋友，以后互相照应嘛！

21. 公司聚餐，你给大老板敬酒，老板说：“你是哪个部门的？我怎么没印象？怎么接？

回：老板不认识我，是我的问题，我必须敬老板一杯，加强老板对我的印象。

22. 别人夸你：衣服很漂亮，怎么接？

回：谢谢，今天因为要见你嘛，所以穿得好看一点。

23. 别人夸：你身材真好，怎么接？

回：你身材好就算了，颜值又这么高，而且说话还这么讨人喜欢。

24. 对方说你有点矮，怎么接？

回：没办法，都是给颜值压的。

25. 别人问：你想吃什么，怎么接？

回：为了不吃穷你，还是你来决定吧！

26. 有人夸你名字真好听，怎么接？

回：被你念出来好像更好听了。

27. 有人问：我这个衣服穿上好看吗？怎么接？

回：上次的已经很好看了，这次比上次更好看。

28. 去 KTV 不小心切了别人的歌，怎么说？

回：啊，有人唱啊？我还以为是原唱，以为没人唱我才切的。

29. 当一个人好久没有找你，你主动找他，怎么说？

回：我不找你，你也不找我，就冲这默契，咱也得出去干一杯呀。

30. 当对方突然冷淡你了，怎么说？

回：.....我们最近都靠精神交流了。.....

31. 有人给你发红包，怎么说？

回：.....心意和红包，我选较贵重的收下啦。.....

32. 别人问：你吃饭了吗？怎么接？

回：.....如果你请客，我愿意再吃一次。.....

33. 客人自己不小心把菜汤洒在身上，怎么说？

回：.....看来今年您要发大财了，连油水都想要靠近你。.....

34. 当男人不回你消息，如何幽默的调侃他？

回：.....如果沉默是金的话，看来你已经发财了。.....

35. 有人夸你：颜值真高，怎么接？

回：我就喜欢你这么一本正经的说大实话。

36. 有人说：你晒黑了，怎么接？

回：我故意晒黑的，因为我不想做个肤浅的人。

37. 有人说：感谢你的帮助，怎么接？

回：别客气，以后还有我需要麻烦你的地方呢。

38. 客户说：你们产品太贵了，怎么接？

回：不要觉得贵，要看对不对，适合您的贵也不贵，不适合您的，再便宜也是贵。

39. 朋友夸你，怎么接？

回：我发现你呀，人长得好看也就算了，连说话都这么好听。

40. 长辈夸你，怎么接？

回：您的鼓励就是我的动力。

41. 男朋友给你发红包，怎么回复？

回：收到的一瞬间，只想自夸一句，我眼光真好。

42. 别人夸：你人品真好，怎么接？

回：人品好不好，那得看跟谁在一块了，经常跟你在一起，肯定不一样。

43. 别人说你又长胖了，怎么接？

回：我这不是想让我在你心里的分量重一点嘛？

44. 别人夸：你很优秀，怎么接？

回：近朱者赤嘛，和你在一起，怎么能不潜移默化呢。

45. 伴侣夸你，怎么接？

回：谢谢亲爱的，我这点水平啊，跟你的眼光相比根本就不值一提。

46. 有人说：我喜欢你的高情商，怎么接？

回：你眼光真好，我也喜欢我自己，但是我更喜欢你。

47. 同事夸你，怎么接？

回：那可不，优秀的人都是混同一个圈子的，要不我怎么会认识你呢？

48. 领导夸你，怎么接？

回：火车跑得快，全靠车头带，有您这么优秀的领导带头，我一定会加倍努力。

49. 有人称赞你的气质时，怎么接？

回：谢谢夸奖，跟你相比不值一提。

50. 客人的杯中酒少了，你去倒酒怎么说？

回：添酒添福，天增岁月，人增寿呀。

51. 客人不小心把酒弄洒时，你怎么说？

回：酒倒福到，满地开花，荣华富贵呀。

52. 别人问你是一个人吗？怎么接？

回：我怕我半个人呀，会吓死你。

53. 参加婚礼，一亲戚笑嘻嘻的问：什么时候可以吃上你的喜酒啊？怎么接？

回：谢谢！有你的问候和关心就是喜事一件！来，敬你一杯。

54. 女生说：我们不合适，怎么接？

回：相似的人适合玩闹，互补的人才能终老。

55. 女生说：我比你大，怎么接？

回：相比青涩的柠檬，我更喜欢成熟的玫瑰。

56. 女生说：我们还不了解，怎么接？

回：有的人见了一面，就心生爱慕相见恨晚，有的人哪怕在一起一辈子，也不见得了解对方。

57. 女生问：你觉得我胖吗？怎么接？

回：该胖的地方胖，该瘦的地方瘦。

58. 女生问：你会做饭吗？怎么接？

回：晚上去我家就知道了，家庭主男可不是浪得虚名。

59. 女生说：你会爱我一辈子吗？怎么接？

回：海枯石烂，相濡以沫，比翼双飞是为我们量身定做的。

60. 女生说：你不懂我，怎么接？

回：你的心浩瀚如宇宙，我还没有全部参透。

61. 女生说：你太矮了，怎么接？

回：我这身高还不是为了凸显你的高度吗？

62. 女生说：今天好累啊，怎么接？

回：心疼你一秒，今天早点休息。

63. 好朋友给你发红包，如何回复？

回：谁又用钱砸我呀，这套我还真吃，谢谢你了。

64. 领导发来的红包，怎么回复？

回：感谢领导的准确扶贫，距离买房又近了一步。

65. 同事发来的红包，怎么回复？

回：突然感觉周围都暗了，原来是你的红包在发光。

66. 别人问候你，怎么接？

回：托你的福，近期还不错。

67. 有人说你很有才华，怎么接？

回：彼此彼此，你不光是有才华，而且还很低调呢。

68. 有人和你说：他最近长痘痘了，怎么接？

回：这就是传说中的美得冒泡。

69. 有人说他没怎么读过书，怎么接？

回：你的颜值胜于才华。

70. 有人问你多大了?怎么接?

回:.....年龄只是个数字,我还年轻着呢.....

71. 有人问: 你工资多少?怎么接?

回:.....不多不少,刚好够花.....

72. 对方说: 你怎么那么忙? 怎么接?

回:.....跟重要的人聊天,.....当然要字字斟酌,.....慎之又慎.....

73. 对方问: 你喜欢什么类型, 怎么接?

回:.....我喜欢的只有你一个类型.....

74. 对方问: 你怎么现在还不结婚, 怎么接?

回:.....担心你找不到对象,.....给你留个后路.....

75. 对方问：你会跟我结婚吗？怎么接？

回：这也是我想问你的。

76 对方问：你在干嘛，怎么接？

回：在想怎么说话，才能让你开心。

77. 对方问：你想要什么礼物？怎么接？

回：你就是上天给我最好的礼物。

78. 有人和你表白说：我喜欢你，怎么接？

回：你的眼光真好，我也喜欢我自己，但我更喜欢你。（如果你也喜欢他）

79. 对方说他长得不好看，怎么接？

回：请尊重我的审美，你是怀疑我眼光不好？

80. 对方和你说早啊，怎么接？

回：希望每天都能听到你说早安。

81. 当对方说好无聊，怎么接？

回：还好我不无聊，有喜欢的人陪我聊天。

82. 领导问：你在不在，怎么接？

回：领导，您有什么安排吗？

83. 领导说谢谢，怎么接？

回：领导您客气了，您先忙，有问题随时喊我。

84. 领导说：你这两天工作很累吧，怎么接？

回：谢谢领导关心，这两天接触不少的新工作，虽然很累，但是学到很多东西，有不足的地方还请您多指教。

85. 领导突然问：现在有空吗？怎么接？

回：领导，有新工作安排吗？如果急的话，我先把手头的工作放一放，您请说。

86. 领导说你辛苦了，怎么接？

回：没事儿，领导比我更辛苦！

87. 领导说：你要和同事多走动，多和他们接近。

意思是：近期有人告你状了。

88. 领导说：你要好好干。

意思是：你近期状态不行，要及时改正。

89. 领导说：你很有个性。

意思是：你性格是时候收敛一下了，强得有点过了。

90. 领导说：这个工作你要跟某某配合下。

意思是：迅速和对方沟通、对接，询问工作进展情况、借鉴已有成果，完成新工作。

91. 领导说：这事情你看着办。

意思是：如果这么简单的事情都办不好，接下来我就办了你了。

92. 领导说：这个岗位很锻炼人的，你能学到很多东西。

意思是：这个岗位会累死人的，杂七杂八都要你干。

93. 领导说：你这人很成熟也很老实。

意思是：你有点缺心眼。

94. 领导说：这个事情你找个时间办一下。

意思是：赶紧、马上、立刻去办，办完向我汇报。

95. 领导说:某某近期在忙什么?

意思是:大家这么忙,怎么没见他干活?

96. 领导说:这个活动的方案有了,你看看,有什么好建议?

意思是:有啥好点子,麻溜地说出来,跟我一起想想这个怎么做。

97. 领导说:这是我的想法,大家有意见尽管提?

意思是:就这样吧,方案我已经定了,你们照我说的去干吧!

98. 领导说:这件事回头或改天再说吧。

意思是:这个想法纯属扯淡,我现在不想谈了,你别磨叽了,赶紧下一个话题吧。

99. 领导说:这个事,我原则上同意,但可以稍作调整。

意思是:大部分不同意,要按我下边说的改。

夸人篇：如何通过夸人搞好关系

讨喜能力很重要！你讨喜，大家才愿意把一手消息给你，才愿意把你当自己人，你不讨喜，人家可能背后就对你落井下石，悄悄给你使绊子，很多人是不图钱不图名，就图个内心舒展，所以搞好人际关系，核心就是让人爽！

第一种：夸孩子！夸别人的小孩，等于认可他们全家。

思路：夸别人独特，是认可别人的整个人生选择，这是极高的肯定。

1、比如对方的小孩学习好，怎么夸？

你就说：

你是怎么培养孩子的呀，太优秀了吧，培养出来个学霸，1000 个家庭还找不到一个呀。

2、比如对方小孩喜欢踢球的话，怎么夸？

你就说：

你家孩子看起来身体好结实，你教育得好，懂得去培养孩子的爱好，我要多向你学习。

3、如果对方说：我儿子除了学习好什么都不会，就喜欢宅家里打游戏，怎么夸？

你就说：

哎呀，这个电竞也是很好的运动，现在国家都承认的。

第二种：夸女性

思路 1：夸衣品！

一个女性，不管她的衣品你认不认可，你都最好夸夸她的穿着打扮！这既认可了她的选择，又认可了她的品味。

1. 比如女领导新买了一双小羊皮鞋，怎么夸？

你就说：

哎呀，张姐，您这双鞋肯定穿着特舒服吧？大方又好看，我就觉得您对自己特好，穿鞋上从来不委屈自己。

2. 比如办公室女同事买了新的羊毛大衣，怎么夸？

你就说：

你的风格都特别有格调，特别显气质，特会挑衣服，我总觉得看你穿衣服的风格和气质，特别品位。

没有人听到这样的话会不爽，穿着体现人的个性、是她内心的表达，认可女性的打扮，就是认可她们的内心，她会觉得她的精心打扮被发现了，就好像走在大街上被星探发现一样。

这方面是比较好突击的，很多穿搭的号都在教你各种话术，什么性冷淡风，休闲风，抓住几个高频关键词好好背一下，很容易就击中了对方。

思路 2：夸身材，夸皮肤！

记住，夸的时候要具体，不要一上来就：你的皮肤好好啊！你好瘦啊！

1. 夸女性皮肤，怎么夸？

你可以说：

你皮肤真好，昨天加班大家都熬那么晚，你连一颗痘都不冒，黑眼圈也没有。

（显示她与众不同，根本的逻辑就是她跟别人有差别，怎么折腾还是美，别人没法跟他一样天生丽质！）

2. 夸人身材好，怎么夸？

你可以说：

你身上一丝赘肉都没有诶？平时经常锻炼么？我怎么练都没法长期保持你这个水平。

（显示自己不如她，她一定很有优越感。）

第三种：夸男性领导

思路：夸身体素质！

如果你是女性，一般没事别夸男同事（怕显得轻浮，男人普遍都容易多想），男领导可以夸，但是也要找对角度。我觉得比较好的角度，有一个就是领导的身体素质。

1. 比如你领导喜欢运动，比如：踢足球、打乒乓球，怎么夸？

你可以说：

1. 领导，您身体真好哇，一看就经常锻炼！我一运动就累得喘不上气，您跟没事儿一样，太厉害了

2. 您工作那么忙，还能坚持锻炼，真挺了不起的。

2. 夸领导身体好，怎么夸？

你可以说：

领导，您都不用穿羽绒服诶？我没羽绒服过不了冬，巴不得天天抱个热水袋，太羡慕您了。

（因为人老了容易觉得冷！谁没那么冷，谁的身体素质更好。）

3. 有的领导看起来老，比如头发掉光了，怎么夸？

你可以说：

领导，您平时工作辛苦，压力又大，为公司团队操了很多心，要多休息，多照顾身体呀。

2、有的领导看起来年轻，比如头发都在，身材也保养得很好，没有大肚腩，怎么夸？

你可以说：

领导，您看起来好年轻呀，走路都还在带风的！...

（谁都不喜欢自己看起来老，所以你就得夸他年轻，而且最好夸得很心诚，真诚地赞许，你琢磨下这个保持身材的难度：确实对于男领导来说不简单，男性到了中年后就开始发福，尤其是肚子，如果你的领导能够保持住正常体态，从逻辑层面来说，应该是下了不少功夫！他这么努力，就是为了让别人夸他的。）

第四种：夸陌生人

1. 比如，去外面吃饭，服务员给你倒水，怎么夸？

你可以说：

你家的服务真好，每次杯里的水不多了，你马上就补上了，其他家都是等我要加水了，才过来。

2. 逛街买西裤，怎么夸店主？

你可以说：

1. 老板娘，你们家的生意肯定是这里最好的，这个商场我经常来，你是这楼里边，我见过最漂亮的一个老板娘。

2. 老板娘，我朋友说，你既漂亮，也有韵味，她说要是她到你这个年龄，有你一半气质就好了。

回夸篇：高情商必备技能

1. 面对普通朋友同事的夸奖（赞同+反夸！）

1. 同事说：你这个口红颜色好好看啊，特称你肤色，怎么接？

话术：果然美女的眼光都是一样的！

2. 对方说：感觉你最近状态好好，怎么接？

话术：那当然了，这不是天天都跟你在一起，心情好嘛！

3. 对方说：最近你的进步很快呀，怎么接？

话术：没办法呀，和你们能力这么强的人在一起工作，想不进步也很难呀，正所谓近朱者赤嘛哈哈哈。

4. 对方说：你今天穿的真好看啊，怎么接？

话术：就还好吧，谢谢谢谢，真的吗？我一直觉得你审美超级好。

万能句反夸话术：

1. 谢谢啊，你嘴这么甜，以后肯定发大财。
2. 有你这么优秀的朋友，我不优秀也难。
3. 您的肯定，是对我最大鼓励。
4. 优秀的人都是一个圈子的。

2. 面对领导的夸奖。

1. 领导说：你这次活动做的不错，客户很满意，怎么接？

话术：感谢领导的认可啊，您平时教的好，强将手下无弱兵嘛！

2. 领导夸你：你最近一段时间的进步大，我们有目共睹，继续加油，怎么接？

话术：领导，也是多亏了您的教导，我会继续努力的。

3. 有人饭局夸你：你这年纪轻轻啊，就成了杨总的左膀右臂啊，真是年轻有为啊，怎么接？

话术：今天你也是从头到尾啊，一直在张罗饭菜，自己都没顾上吃东西，辛苦了辛苦了。

4. 上级领导饭局夸你：杨总，小李是你的得力干将，给你分忧很多呀，你怎么接？

你可以说：

哎呀，领导啊，您平时忙，能过来指导一下工作啊，这是我们的荣幸。杨总呢提前几天就特意跟我嘱咐好多次，一定要重视，必须把这个事安排周到。

5. 领导饭局当众夸你：这个孙总能力确实特别强，我们的客户都特别喜欢他，关系特别好，怎么接？

你可以说：

谢谢杨总的肯定，客户喜欢我呢，主要还是因为我把您的话记在心里，对客户呢，最重要的是服务意识。

6. 领导说：小江是我们部门的骨干成员，工作业务交给他，哎呀，我可是少操不少心呐，怎么接？

你可以说：

1. 嗨，一砖砌不成墙，一木盖不成防，还是团队的功劳，更重要的是领导您带队有方。

2、船载千金，掌舵一人，没有张总您的指导，我哪有您说的这么好啊，谢谢张总多年的栽培。

3、谢谢领导的肯定，希望能让刘总今天满意放心。

（这个时候你要听懂领导的言外之意，他可不是单纯的夸你哦，而是借着夸你来告诉其他领导和客户，我们团队有优秀的人才能做好业务，服务好客户，同时也是在隐晦的告诉对方是我领导有望。）

微信：1848636859



微信：2284868566

7. 领导说：你今天这个提案做的非常好呀，怎么接？

你可以说：

谢谢领导认可，主要还是公司实力强，业绩好，我的提案才能做得漂亮啊，以后我会加倍努力的。

8. 领导说：你这次的谈判做得非常好，我来表扬表扬你，怎么接？

你可以说：

嗨，还不是因为领导平时指导有方，要不然也没有这么顺利啊。

9. 领导夸：今天穿得很精神嘛，怎么接？

你可以说：

不能穿得太差呀，怎么也不能给你丢脸呀。

（你这样说点俏皮话，在玩笑中又捧高了他，轻松又不尴尬。）

10. 领导夸：最近业绩不错呀，几个大单子都拿下了，继续好好干，怎么接？ 微信：1848636859

你可以说：

1、谢谢领导夸奖，那都是公司的产品好，售后好，客户才能放心下单呀。

2、跟您平时的指点，还有各位同事的辛苦帮忙是分不开的，成绩是大家的。

（面对领导的当众夸奖，你的回复思路永远都是有福同享，一起沾光。）

11. 领导说：小张啊，最近表现的不错呀，怎么接？

你可以客气的说：

谢谢领导，都是您教得好。

（可能只是出于礼貌的行为，那你也可以顺便听一听。）

12. 领导说：看不出来啊，你酒量挺好的，怎么接？

你可以说：

您太看得起我了，我平时真不太能喝，今天有机会和您一起吃饭，心里高兴啊，人一高兴，酒量就好了，所以今天多喝了几杯。

13. 其他部门领导说：小张，我敬你一杯，往后肯定避免不了麻烦你们，到时还得你多费心呀！怎么接？

你可以说：

您太高看我了，上刀山下火海，那也是义不容辞。往后我们的工作，还得您多多指导！我们肯定是全力配合！

3. 客户夸你。

1. 客户说你：聪明能干，年轻有为啊，怎么接？

你可以说：

应该的应该的，您过奖了，您的认可对我来说，真的是莫大的鼓励，之前领导一直特意嘱咐我，要在这个项目上多多用心，我一定会全力把它做好。

2. 客户说：这场活动能顺利开展，真是多亏了你，怎么接？

你可以说：

感谢您的认可啊，在活动前，我们领导就再三强调，一定要把活动办漂亮，所有的细节，我专门安排人去盯，如果您之后还有需求，随时跟我联系就好，别客气。

4. 长辈夸你。

1. 你姨妈说：咱们家姑娘越来越漂亮了，怎么接？

你可以回：

姨妈，咱们家基因好，你看您跟我妈都那么漂亮，我遗传的好。

2. 长辈先夸了你：你看看，长大了，懂事了，工作也不错，你爸妈也不用为你操心了，怎么接？

你可以回：

谢谢二叔夸奖，跟你年轻的时候比，我还差远呢。来，二叔我敬您，祝您身体健康，工作顺利。

反夸思路：

第一种：客户夸，其实夸不夸不重要，最重要的是，要让对方知道我们的重视，所以我们只需要表达我们对他的重视，然后把这个重视上升到公司，还有领导就 ok 了。

第二种：平级之间的夸奖，这个直接接着就可以了。评级，你有什么不好意思啊，你就接着调侃一句：说那个你别停，再夸我两句啊，我领导都在呢。这个气氛肯定特别好。

第三种：自己领导夸，这个绝对不能打领导脸，说自己没有没有，不要谦虚，一定要接着，然后把功劳还给领导。

领导篇：这样说话，还怕领导不喜欢

1. 领导当着更大领导的面，将责任推给你。

思路：一定是为了自保！这个时候，你要么配合领导，你应该主动把责任揽过来，给两位领导一个台阶下。

话术：“张总，我们李主任确实安排到位了，都怪我工作中没有及时请示李主任，才出现这样的问题，请领导定夺。”

2. 领导误会是你的错。

思路：千万别说：不是我做的！是XX办的！不要大张旗鼓地得罪人。

话术：你可以说：好的领导，我马上去改，我去和XXX说清楚，让他下次别犯这种小错误，还得让领导操心。我下次注意点，审核清楚再呈过来，请领导放心！

3. 领导自己疏忽了、忘了，批评你。

思路：你千万不要说：之前我提示过您，请马上放弃证明自己，领导说你错，你先把刺猬接过来。

话术：领导，我以为跟您说过了，我马上查漏补缺。

4. 被领导套话怎么回？

举例：比如你领导总是问你：哎，小李啊，你家是当地的吗？你父母是做什么的呀？

思路 1：反问！

有时候别人问话，我们不知道他带着什么目的，所以千万别急着回答，那你要第一时间问他的动机，让他告诉你他为什么这么问？你先笑着反问他的动机。

话术：

嘿，刘总，你怎么想起问这个了呀？这就是引导对方说出他的动机。

如果他说，哎，我想给你介绍朋友。

你如果不想，你就直接拒绝，你要根据对方的动机作下一步判断。

思路 2：关怀提问法！

你领导问你：小李啊，部门最近的这个工作氛围怎么样啊？

话术：

李总，您是遇到什么问题吗？（先了解问题背后的意图，然后化被动为主动，掌控对话的主动权，避免说错话给自己带来麻烦。）

思路 3：比如领导问你：小李这次选主管，你觉得小 a 和小 B 哪个更适合呢？

话术：

嗯，我觉得哈，小 a 在团队里特别活跃，有他在的团队凝聚力更强了。小 B 他特别有远见，好几次他都预估到了项目的难度，提前做了很多预案，哎呀，这太难选了。

5. 领导帮你办一个很大的私事，应该怎么感谢他？

你可以说：

领导，真心谢谢您，我这事，最近一直困扰着我，让我寝食难安，也没找到解决的办法，但是您一出手，所有的困

难都解决了，领导，您太厉害了，我都已经不知道该如何表达我对你的崇拜了。

另外：物质回报一定要有，你送的时候，你就说：

领导，前段时间，您可帮了我一个大忙了，我给您带了些水果过来，请您尝尝。

6. 被领导提拔了，怎么向领导表示感谢？

你可以说：

1、感谢领导对我的信任和栽培，没有您的信任和指导，我也不可能成长这么快，感谢领导给我这个大舞台！我希望今后在领导的带领下，在这个大舞台上，自己也能够持续进步。

2、领导，这次是我第一次做 XX，在这个岗位上一定还有很多需要学习的地方，希望领导可以在必要的时候指出自己的问题，给予自己指导！

3、感谢单位和领导对我的看重和肯定，没有您前期的栽培和指导，我也不可能获得成长这么快，特别感谢领导和单位的信任，给了我这个舞台。

4、领导，自己第一次坐这个 XX 领导岗位，在这个岗位上一定还有很多需要学习的地方，希望领导可以继续关注和指导我成长，我也期望自己能够快点成长起来，为领导分忧，为单位做贡献！

5、我今天的进步，都是领导您培养的结果，非常感谢领导一直以来的关心和栽培，我知道这次领导您在其中帮了很大的忙，我今后一定好好工作，不辜负领导您对我的期望。

6、领导，我一直觉得我很幸运，在学校遇到好老师，参加工作又遇到好领导，您教会我很多东西，更是一路上不断指导我成长，您既是领导又是长辈，感谢您对我的提点和提携，感谢您不断给我更大的舞台。

7. 争取岗位话术

举例：单位增设了一个新部门，你的资历和条件都是足够的，应该怎么去跟领导争取这个负责人位置？

思路：你可以先找机会跟领导主动汇报一下工作，表达你的想法，找个送文件、或者签名的机会，让领导给你几分钟汇报一下。

话术：

1、谢谢领导的关心，这几年在领导的关心下，自己各方面取得了很大的进步，能力有了较大的提升，（然后汇报了一下横向对比）要么说自己工作效率高，喜欢思考，喜欢把事情做得有条有理，想去尝试一下新的部门，希望领导可以压压担子。

2、要么说自己晋升水平比较靠后的了，原来的同事都进步了，自己能力也不错，这碗汤也该轮到自己喝一口了。然后说说，你对新部门工作和职责的了解以及对如何开展好工作的思考，你要证明你是有意愿、有能力接手的。

（你说完了，领导基本会给你说一个态度，要是你感觉有戏，那晚上肯定要去拜访一下领导的，带上一些特产去。）

8. 因为和同事关系不好，想调换部门，怎么给领导说？

思路：准备两条烟，带去给领导。

话术：

领导，我已经意识到了自己的不成熟，也改变了自己的说话方式，更加注重同事关系了。现在就是想赶紧换个新部门，重新开始发展，好好努力，希望领导能给我一个重新发展的机会，麻烦领导帮忙看看近期有没有合适的机会。

9. 如何用一句话化解领导的误会？

话术：路遥知马力，日久见人心。领导，我相信真相早晚会展露出来的，我不是会拿自己的前途开玩笑的人，请您一定把这事儿查清楚。

10. 领导说提拔你，如何回应？

思路：领导让你升职，你不能立马就答应，表现得欢欣雀跃。你要说自己不行，领导说你行，你就行了，他的权威性就体现出来了。

话术：领导，我知道自己没资格当的，我几斤几两，我还是知道的。

11. 如何让领导愉快地收下礼物啊？

话术：领导，我是一个 100%不会破坏规则的人，我知道您是一个有原则的人，我也是的啊，这只是我个人的一点儿心意，下不为例。

12. 工作出岔子，被领导批评怎么办？

思路 1：就是如果领导在群里面批评你，第一时间首先承认错误，但是不要在群里多说，群里人多口杂，很有可能会有小人在这个时候给你落井下石，问题也变得复杂起来。

大群里这么回复你的领导：

张总，这个问题的确是我的疏忽，有关这个问题的情况以及解决方案，我马上来你的办公室，当面跟你汇报。

（说个实话，领导气到他群里骂人的时候，基本上都是对结果不满意，但是很多情况下，他压根儿也没弄明白是怎么回事儿，就先发了火。

如果你比较聪明，这个时候想一个应对措施，赶紧去汇报，最快时间内带上纸笔到领导办公室，记得把门带上，一定要关门啊，不然肯定会后悔的。）

思路 2：当我们跟领导单线一对一的时候，我们不能一味的认错或者是找理由，当面批评你的时候，应对公式大家一定要记住，最好记在小本子上啦，错因分析+解决方案+完成时间。

话术：张总，这次出问题主要是数据统计上的口径不统一，并不是看上去的缺口那么大，我马上跟财务部的同事对接，按照新口径重新统计，今天下班之前汇总好发给您审阅，您确认后，我再上报给集团，您看可以吗？

（这个时候即便主要不是你的错误，哪怕你现在的内心很受委屈，也别在这个时候解释，因为领导在气头上骂的就是你啊，难不成你跟领导说骂错人啊，冤枉啊，是隔壁的张三搞

的，往往这种处理方法就是低情商的表现。)

思路 3：事后补救，完成工作之后，我们要主动的找到领导去做解释，这步很关键啊，不要认为这事情过了就过了。而且话说回来，如果不是你的问题，而是有人给你下套，那这个时候也可以跟领导侧面委婉的说一下，问题不在你，你还牵头把问题解决，这就是主动承担工作责任，哪怕领导嘴上不。知道错怪了你，以后啊，也会给你弥补回来的。

话术：

张总，上次给集团汇报数据出了问题，事后我也反思了，主要是财务部门的同事为了让数据更好看，擅自更改了口径，他们填报之后直接发出来，我也没来得及再做确认。之后跟集团对接的所有信息收集工作，我一定会严格把关好，不会再出现这样的情况。

(你这样说，领导也能理解，因为我们都是普通人，谁干工作不犯点小错误，只要不推卸责任，能主动解决问题，就已经表现很不错了。)

13. 和领导一块儿坐车出差啊，长时间单独相处，聊什么？

思路：你要学会用“三聊三不聊的法则”，你最好记下来以后肯定用得着。

话术：

1、**聊兴趣：**比方说领导是一个球迷啊，你可以跟他聊聊球星啊，聊聊世界杯啊，但是公司的人际关系啊，一定要少聊甚至不聊，因为这样不仅会让领导瞧不起你，还会给领导留下你嘴特别碎的印象。

2、**聊行程安排：**你可以跟领导聊一下，哎，接下来的安排啊，先到哪儿后到哪儿，晚上跟谁一块儿吃饭呀，那这些呢，都会让领导觉得你的安排还是挺周到的。

3、**聊行业资讯：**既然领导能做到这个位置上，一定有他的过人的能力和独到经验的。那这个时候呢，我们跟他聊聊行业资讯啊，多请教他的看法和意见啊，能够激发起他那种好为人师的表现欲，那这样呢，你既能够学到东西，也能够让领导觉得你是一个有上进心的人。

14. 被同事刁难，如何正确找领导告状？

思路：你要调整好自己的情绪状态，不要跑到领导那儿呢，就是去发火儿，什么这个不好，那个也不对的，你的开场呢，一定是在你调整好情绪后：

话术：领导，我有个事儿呢，想跟您反映一下，您看您现在方便不方便？

接着就开始要告状呢，既然要告状，肯定是要涉及到点名，你说你上来就说这个人怎么怎么不行，这样肯定不行，你不要这么讲，这是你的主观判断，一定要讲他做了什么事儿，这才是客观的。

话术：你可以这样给你的领导讲：

你看领导，之前啊，您不是安排了我和老李一块儿负责这项工作吗？现在呢，出了些问题了，那老李手头的那个资料呢，到现在还没有给我。

接下来要讲什么？就是要讲责任呢，告别人的状，你千

万记住，你不要把你自己的责任呢，摘得干干净净的，否则呢，你只说别人的责任，领导就会认为，你就一点责任都没有啊，那我相信打死领导也不会相信的。所以责任归因，那你既要说自己呢，也要说别人。

话术：

我负责的是汇总的部分，能汇总的资料已经全部都就绪了，那现在呢，就差老李的那一部分了。

责任讲了之后呢，就要向领导来说明这个问题会带来的影响是什么呢？领导最关心什么呀？领导才不关心你和同事。那些鸡毛狗碎的事，他只关心的是他安排的工作是不是做完了，你别影响他的事儿，所以呢，你可以这么说：

话术：

如果老李的这个材料啊，不能够及时的给到我的话，后边这个汇总工作呢，我们就没办法继续开展和推进了，如果不能按时提交，上级公司就会责怪我们拖延，这给公司会带来不好的负面影响。

你看哈，到这儿你算是把这个问题呢丢出去，丢出去问题之后呢，你要解决问题啊，那水平差的告状啊，只会对着领导说某某某特别怎么样，但是水平高的这个告状踩了别人，还要衬托自己，比方你可以这样对你的领导说：

话术：

领导那个我已经催了老李好几次了，但是呢，他没当回事儿，您看您呢，是不是方便的时候也催催他。

其实在职场里边儿，其实告状没什么，但是呢，理由要站得住脚，那些情商高的人在告状这件事情上，既能够让别人舒服，也能不忘维护自己的利益，这叫攻守兼备。

15. 领导说辛苦啦，怎么回呢？

思路：对于不同类型的领导，要用不同的话语来回答，领导一般分为四种类型，首先说一下标准性的回答，其实领导说辛苦啊，只是日常习惯性的客套话。你不必长篇大论地刷存在感，只需要简单的回复即可。

话术：这点辛苦不算什么，谢谢领导关心，我也学到很多知识，受益匪浅。这是标准的回答。

那么面对不同性格的领导，我们该如何区别对待，让领导对你感觉不同呢？

1、对于性格严厉的领导，代表人物董明珠，这种类型领导呢，理性思维很强，非常注重结果，所以啊，你只要能出成果就行，把重点放在工作上，工作做好，不怕领导不满意。

2、对于活泼型领导，代表人物马云。这类型领导呀，比较感性，注重自己的感受。

所以你可以说：

还不是因为有您在后面的支持，才让我们取得了今天的业绩，和您相比啊，我们的辛苦不值一提。

3、对于圆满型的领导，代表人物张晓龙，这类型领导呢，比较理性，但他更注重事情的过程。

所以你可以说：

感谢您的关心，这个过程我也学到了很多，这点辛苦不算什么，中间有任何做得不到位的地方，还请您多多指

点。

4、对于温和型领导，代表人物雷军，这类型领导呢，比较感性，但他更关注他人的感受，所以你可以说：有领导这句话，再辛苦我们的心里都是开心的，你要不？考虑犒劳一下大家怎么样？

四种类型的领导你可以对号入座了，高情商的回答就是四句话：抬高团队，表现自己，感谢领导，顺便表态。高情商的回复啊，不是让你油嘴滑舌，恭维讨好，而是以对方舒服的方式来实现自己的职场价值。

16. 偶遇领导怎样聊天？

场景 1：路上遇到领导，你要先发制人，就当他是来你家里做客，现在需要你招待，想想你会怎么说？

话术：大声的打招呼，张总，早上好，这两天您上班都好早，看您的精神状态也很好，您是不是有早起跑步的习惯。

他说是！你就把这个话题延伸：

话术：我以前大学也有跑步的习惯，不过只坚持了两个月，后来学习忙了，就中断了，您是每天都跑吗？.....

他说我不喜欢跑步，你可以反问：

话术：那您平时有什么业余爱好呢？你一直把话题延伸出来即可。

如果是下班了，你也可以大声打招呼。

话术：张总，下午好，您这么晚才下班呀？

他说，是的，你也刚下班吗？

话术：你说的是的，领导，最近挺忙的，周三 XXX 要来亲自视察 XX 工作，我们最近一直在忙这个事情。

17. 电梯遇到领导怎么聊天？

如果是在电梯里面，你也要主动打招呼。

话术：你说，领导，您是去一楼还是负一楼？我帮您按一下电梯。

如果是你熟悉的领导，你就大大方方的聊起来，比如女领导，你就说：

话术：XX，今天您这个衣服，好适合您，穿上好显气质。

如果你们的工作有交集，你直接谈工作即可，比如这样说：

话术：“XX，这两天正好想找你汇报一下海外项目的事。项目进行的很顺利，设计院那边已经通过，我们正在……”。

18. 如果是偶遇某个你想认识的大领导，你可以自报家门。

话术：可以这样说：“XX，您好，我是人事部的某某某，毕业于某某大学，今年七月份进入公司，听说 XX 也是某某大学，您是我的老学长啦，请学长以后对学弟多多指教”。

19. 老板布置任务却没说清楚。

话术：老板，您说的我都记下来了(表达有认真听)，但

是有几点我想跟您确认一下(不是不懂而是确认)

老板确实很忙，你直接说没听懂，没耐心的就会认为是你业务能力不行所以听不懂。

20. 当老板问你忙不忙！

话术：老板，我最近在忙 x x x，时间确实紧张，不过整体进度正常，在有序推进中，请问有什么指示吗？回复很忙和不忙都容易踩坑，最佳方法是：不正面回应+简单概括工作。

21. 当老板在问你在不在？

话术：在的，老板您有什么安排吗？

老板这么问，大概率是有事找你，不如主动出击，还显得你情商高。

22. 老板发表意见后问你怎么样？

话术:老板我很认同您的想法,我先按您的指示执行,如果有问题我再及时反馈给您。

老板问意见大概率是走个过场,千万不要傻楞的直接提出你的意见。

23. 当被分配到有挑战性的工作时,怎么说?

话术:好的,不过这方面的内容我之前接触得不多,我先回去思考一下具体可以怎么做,以及需要什么样的支持,然后再把详细计划汇报给您,您看行么?

24. 当开会领导让你补充发言时

话术:

1、刚刚领导已经说得很全面啦,我不敢说有什么好补充的,不过倒是有两个比较小的执行方面的建议,一是什么,二是什么,大概就是这些了,希望大家能够多多提点。

2、感谢各位领导的精彩讲话,高瞻远瞩,字字珠玑,

给了我们正确范例，让我们在实际工作中全面贯彻落实，努力提高自身的工作，受益匪浅，感慨良多，我也一定会尽心学习，认真领会，更好的为公司的发展助力。再次感谢各位领导！

25. 当被领导责备时

话术：老板，对不起，这次的报告确实是我没有考虑周全，造成这样的结果我感到很抱歉，接下来我会从 XX 方面着手调整，希望可以进行补救，以后我也会多加思考，改进自己的工作，避免再次发生这样的纰漏。

26. 领导说：你还有什么意见吗？

话术：我觉得您说的已经非常全面了，我先去执行，如果碰到问题，我再跟您请教。

领导篇：拒绝领导话术

1. 被借调到上级单位，工作强度很大，很难受，期满后，领导要续借，谈话时怎么委婉的拒绝？

思路：只要你没有背景，没有关系，没有后台，借你过去，就是拿你当做免费的劳动力，而且还是专门干苦力的劳动力。你可以说自己身体不舒服，然后拿出一张病历，证明自己确实不行。

话术：

1. 领导呀，我很珍惜去那边的机会，确实能让我学习更多的东西，开拓了我的眼界，但是我这个身体掉链子了，上周去看了中医，医生说我身体很虚，需要好好调养，不然容易出大问题。

2. 你就说原单位有调整，自己回去试试运气。

基本上，他们也不愿意耽误你的前程。借调这件事，只要是不以人事关系调动的借调，都是耍流氓。

2. 组织部领导说安排你年后下乡镇担任副科级干部，你不想去，怎么说？

思路：重礼谢大恩，哪怕你这个东西你不需要，你也要按照你很受用一样，用重礼去感谢，这样，你拒绝的时候，你们就不会出现大的裂痕。那你应该怎么拒绝呢？

话术：

1. 感谢领导的关心和提携，比起去外地做大领导，自己更渴望跟在领导身边做一个小兵，跟在领导身边，可以耳濡目染，学到了很多为人处事的道理，工作上进步也很大。

2. 我刚刚结婚，父母还盼望今年抱个孙子，老人家还是希望留在身边照顾家里，真的感谢领导的信任和关心，自己一定牢记领导的教诲和指示，更加勤勉工作，严格要求，多出成绩，决不辜负领导的期望。

3. 领导压活怎么拒绝？

话术：好的，老板，如果下次可以的话，可以尽量早点

安排工作给我，这样我早点解决的话也不用辛苦你等我到这么晚。

4. 领导办活动想赶鸭子上架，让你上去表演节目或者是主持，怎么拒绝？

话术：我比较擅长拍照和活跃气氛，可以给大家拍美美的合照。但是主持，我实在是不擅长，就不上去给咱们部门丢人现眼了。

5. 手里有许多工作在进行，勉强可以负荷过来，这时候领导又给你派了新的活，并且需要耗费大量精力。

话术：

1、是这样的，王总，我现在手里的活有点忙不过来，目前我要负责拓客，搭建新团队还有运营老的业务线这些项目，想征求下您的意见，这几个工作你帮我定下优先级，哪个可以稍微往后放一放呢？

2. 领导:我手头有篇文章明天要截稿,有点着急。您的这个任务需要什么时候完成,如果不是太急的话,我后天下班前给您可以吗?

6. 工作量多怎么跟领导说?

思路:掌握一个汇报技巧,让领导知道你活不少。首先你要懂得用数据量化你的成果,比如做一个表格,或者来个图表,细化工作和精确时间颗粒度,和同岗位的同事做横向对比,这样领导就能切实的感受到你的工作节奏和处境了。

话术:

王总一周前交代的工作,我做了数据分析和思维导图,您看一下。呃,我现在有个项目时间冲突的问题,我做了个工作流程的优化对比,您觉得这样可以吗?或者您觉得怎么安排更好呢?你有理有据的把工作量丢过去,甚至发到群里先发制人。

7. 老板要你节假日加班。

比如休假过个节，本来要放松一下，结果老板一个电话：
小李啊，有个 PPT，你下午三点前发我。你是不是特别扫兴，
薇芯：2284868566
一般这种急活儿抓到谁是谁，这个时候你用拖延时间点来婉
拒。

话术：张总啊，有点儿不巧，我人在外地呢，后天才能
回来，你看耽误你吗？

同事篇：搞定同事的高情商话术

1. 同事或者非你直属的其他领导拿着个文件就给你派活。

思路：你不要直接反驳，也不要装死，因为装死了事情被耽搁了，你会有责任，你最好拿出领导当挡箭牌，这个时候你要装出自己很忙的样子，告诉别人你在忙什么。

话术：

1、哎，我最近呀一心扑在xxx项目上，这项目是xx领导最关心的，不能掉链子。我忙完这事儿才能帮你的忙～你要是着急的话，要不跟x领导说说？我怕耽误他的工作。

2、只要不是直属领导派活，你可以这样说：黄姐，不好意思啊，张总派的活我这边还没做完呢，要不您先找别人做。那这就是我是谁的人，我对谁负责的体现。

3、那如果他执意想让你做呢？你可以这样说：王姐，...你要不这样，你去跟张总那边协调一下，我再重新调整一

下工作。你想让我对你负责可以啊，那你得先经过我直属领导的点头吧。

4、王姐，对不起啊，这边张总安排了我其他的工作，我可能帮不了你了，对不住了。这样你被直属领导安排其他工作了，那横竖对方是挑不出毛病了。

5、这块的工作之前一直不是我来负责的，可能具体的交付细节很难在这么短的时间内不出差错，之前这个方向一直是你在负责，也做的很好，可能还是你来完成的话比较好向部门交代。

2. 同组同事不配合你的工作。

思路 1：输出情绪价值+威逼利诱。

同组同事不配合你非常正常，人家又不是菩萨！规定是得互相配合，人家不守规定你能怎么办？所以你需要端正心态，是你在求人家，你得哄着同组同事帮你干活，千万别上来就批评人家不干活不配合态度恶劣。

话术：

嗯，我知道你最近很忙 or 身体不太好，我非常理解，我去年 x 月也这样，但是上头有要求，得考核这个呀，最后一拍板呢，事情变成我俩的啦，要不中午一起吃个饭，我们商量下怎么弄。

思路 2：明明是正常工作，同事就是不配合。

话术：

你的心情我理解，最近确实太忙了，但考核有要求/奖金就靠它了，咱们再坚持坚持。

（此外，你也得思考一下，你是不是哪里得罪过他？如果有，可以请他吃个饭，当面解释清楚，不要让矛盾发酵。如果同事边界感非常强，油盐不进，那也没关系，我们只能求助领导给我们分配帮手了。）

3. 同事当着领导的面搞你心态。

思路：你千万不要当着领导的面和同事吵起来，我建议你先承认错误，表示自己态度良好，然后把皮球踢给对方。

话术：

领导，这次我确实有责任，我没有主动催促小张，没有反复提醒他时间节点，让他误以为任务不着急，以后我一定盯紧，把工作强调清楚。

（也从侧面显示，这位小张同事确实不上心，总得别人反复提醒，正常领导会注意到这个细节的）

4. 借钱怎么回话？

举例：有人找你借钱，哎：小雪啊，我最近手头有点紧，能借我 5000 块钱吗？

思路：想反套路，拿捏别人就用：为什么？对于某些人来说真的是简单粗暴好用。

话术：

你就可以说：诶，你为什么想要找我借钱呢？他可能会说：哎，我没发工资呢，你又着急用钱，你就可以说，哎呦，巧了，太巧了，我也没发工资呢。

5. 同事套话怎么接？

举例：同事问你，小李，听说你跟张总的关系不错，他有没有说这次考核难度太不太嘛。

思路：你回答大与不大？都说明你和张总的关系不一般，面对这样的套话，你就用 3 个反问来问他，反问转移到对方的身上。

话术：

你装傻一脸无辜的问：哎，关系好，你听谁说的？难道你跟他关系不好吗？你是不是在哪里听到了什么？你就跟我说说嘛，肯定有消息的。

他绝对会告诉你：哎呀，没有没有，就是随便说说而已，别当真。

（你看，你客客气气的给他来个灵魂三连击，估计没等你问完他就会慌了，记住有什么反问转移到他身上，轻松拿捏住对方。）

6. 被朋友同事套隐私怎么回？

思路 1：避重就轻！

举例 1：有一些人会说：你看我条件就很一般，我爸妈就是普通工人，但我觉得你气质很不一样，你肯定是富养长大的孩子，你家里做生意的吧？

有时候别人问话，我们不知道他带着什么目的，记住一句话：**这些都不重要！**

话术：

哎哟，**这些都不重要啊！**今天认识你就很开心了。**这些都不重要！**就能避重就轻地把话题引开。

举例 2：你看哈，咱老家工资很低的，不过你在大城市一个月得两三万吧？这个时候哈，你可以用上面讲的避重就轻的话说：

话术：

嗨，**这些都不重要！**大家都能好好生活就挺好的啦。或者哈，你可以用矛盾反弹话术：**我就算了，还是说说你吧。**

就比较自然的把矛盾点转移到了对方身上。

思路 2: 关怀反问法。

举例，不太熟的人想打探你的家庭情况，说：小李，我看你那天好像和别人聊天儿，说起医院的事儿。啊，你是不是有亲戚在省医院上班啊？这个时候不要直接回答是或者不是，你可以关切的问：

话术：

啊，你是遇到什么事儿吗？然后看他如何回答你，比如他说：呃，我想请你帮个忙，你不想帮呢，直接就说：哎，我医院没人就可以了。

思路 3：问题转向法！

举例：不熟的人问你：小李啊，你家住哪个小区啊？你是不是一个人租房，花销很大吧？尤其是异性问你哈。很有可能是在试探你住哪儿，是不是单身独居，如果你不想说，就把问题转向别的地方。

你可以说：

哎哟，说起花销啊，我养猫养狗的花销更大，最近猫粮都涨价了。结合别人刚讲过的内容，就可以不动声色的转移聊天内容，对方呢，也无意察觉。

思路 4：那还有另一种情况啊，当别人说的问题你不懂，如何表面不显露出来呢？那这个时候你就可以机智的问：

话术：

这个问题有点抽象，你可以具体一点吗？哎呀，对这个问题我很感兴趣啊，能展开来说说吗？嗯，其实这个问题我有点疑惑，您是怎么定义这个概念的呢？（通过提问哈，让对方多说一点呢，你就可以多了解一点，让大脑短时间的缓存，后面呢，就可以从容地回答。）

7. 被同事甩锅怎么接？

话术：

当别人让你背黑锅的时候，要用转移话题法，你可以回他：你这能耐不当厨师也太可惜了，这锅甩的有水平啊。

回怼篇：如何正确回怼？

1. 亲戚问隐私怎么回？

举例：回老家时候，有叔叔阿姨问你工资多少？

话术：

刚参加工作而已，哪有你想的那么多，能管养活自己就不错。

2. 不是很熟的同事问你有没有男朋友，什么时候打算结婚啊？

话术：这问题问我，我怎么知道啊？要不你给我介绍一个吧，我对帅哥来者不拒呀。

3. 同事找你悄悄八卦老板的隐私，问你知不知道？

话术：你是不是闲的没事干，八卦老板可没有什么好下场，不要拖我下水，套我话啊，我哪关心这事儿？我平常就

看看什么热搜、明星八卦什么的，光吃这些瓜还吃不过来呢。

4. 同事亲戚当众恶意说你，怎么怼？

举例 1：有客户在身边，同时还在不停的数落你的缺点，显得他特能干，这个时候你不好直接发作，咱们就当客户的面直接戳穿他。

话术：

对了，你给主管的报告是不是还没交，主管都催了好几次了。这样只要是个明眼人，他就明白你是在恶意诋毁你，而且还可以给他心理震慑。

举例 2：说你矮，千万不要跟他急，这样就显得你段位很低，你可以幽默的回答他呀，

话术：

那你要低头跟我说话了，本来别人想用你的短板来嘲笑你，你这样把画风一转，转化思路，是不是就变成自己的长处啦？

举例 3：比如说下班前你补个妆准备去约会啊，同事就

巴巴的凑过来问你，哎呀，你这个气垫颜色没选对吧？脸和脖子的色差好大，有点像鬼。

话术：那你给我送套更合适的呀。

举例 4：逢年过节亲戚来串门，说你对象：哎呀，那对象长得差点意思，收入也不太行，你这条件我建议你再考虑考虑，你直接回啊：那您帮我找一个呗！

举例 5：有一个男同事说：哟，小雪，你今天穿的这是啥东西啊？你这品味真的让我直呼看不懂哦。

你就当众回击：看来你应该品位不错嘛。那你来说说刘总今天的品味如何，还有张总，你都来评价评价吗？我也学学什么才是真正的有品位。他来羞辱你，你就让他当众当靶子，成焦点，你才能赢回尊重和体面。

5. 如何漂亮回击阴阳怪气？

思路 1：打开格局！

对方说：小李啊，你听我一句劝吧，赶紧嫁了吧，不结婚不生孩子，将来孤独终老，多可怜呐。

话术：你不了解情况啊，不过没关系。

对方说：小雪啊，你又胖又不爱打扮自己，以后可是要被老公嫌弃的诶，我说话有点直，但是我是为你好啊。

话术：我的情况你不了解，不过没关系。

（你用高姿态更宽容的方式，向下兼容对方的无知和傲慢，并让对方知道你说话很没有礼貌的，但我原谅你了，面对阴阳怪气，你就要对他降位打击。）

思路 2：脸皮厚！

对方说：小雪，你为什么说话不带脑子呀？

话术：因为我笨呐。

对方：怎么总不干活儿啊！

话术：因为我懒呐！

对方：为什么这么简单的问题你都不会呀？

话术：因为我是废物啊！你先把自黑，相信我，脸皮厚一点，别人拿你没办法的。

6. 如何高情商拒绝别人？

1：找你帮忙！同事说：你能帮我想个文案吗？

话术：哎呀，我实在想不出来了，我特别想帮你，但是你知道的，上面交代了几个事情都特别急哎，我真的有心无力。

对方：小雪，你要下楼啊，顺便帮我取个快递呗。

话术：我特别想帮你，但是领导找我有事儿，我还不知道什么时候回来呢，你先让别人帮你拿吧。

2：被推销产品。

比如我们经常会遇到一些半生不熟的人，很不识趣的一直一直向你推销产品，小李，我这个产品特别适合你，也不贵，就 800 块钱，你一定要试一试。

话术：哎呀，谢谢姐妹，还想着我呢，必须照顾你生意啊。嗯，不过最近我手头有点儿紧，嗯，你看咱这关系，你能不能先借点钱周转一下。（你这么说哈，估计他再也不想向你推销产品了，不光没占到便宜，还反被你将了一军。）

3: 别人借钱。

比如有一个 800 年不联系的男同学想向我借 1 万块钱：
姐，你在吗？挺不好意思的，家里有点儿事儿能借 1 万块。

话术：同学，你有困难，我特别想帮你，可是真不巧，我最近要买房，还差十几万呢，也在到处筹钱呢。告诉他，你穷，我比你还穷。

4: 朋友向你借车哦。

回：什么时候用车。

对方：明天呢。

回：明天要去外地，两天以后才回来呢。你拖延一下，给他一个无望的时间，让他死心，他可能会说啊，那算了吧，我找别人。

5: 要你帮忙跑腿。

比如，有人说：

1. 小李，你出门帮我带杯咖啡呗。

回：好呀，没问题，等我回来有事儿正好要找你帮忙呢。

2. 同学说，你那个防晒我用一下呗。

回：用吧，你要出门儿啊，那你回来帮我取个快递。

3. 小雪啊，有个事儿想拜托你哦！

回：事不太容易，要不咱们约个饭，边吃边聊吧。

必须要价值回报，这并不代表你斤斤计较，而恰恰相反，要价值回报是展现你的边界和原则，你既不廉价也不讨好，长此以往，在别人心里你的价值就会水涨船高。

7. 不得罪人，如何正确表达愤怒？

思路：说事实+表感受+讲诉求！

首先你要做好表情管理，不要火攻心上来就拍桌子又骂人，你首先要控制好自己的表情，不然很容易就和别人吵起来了，你最好笑着跟他理论，至少呢，冷静淡定一点，先客观表述事实，然后再表达自我情绪，最后呢，说出你的诉求和目的，有必要的时候再加入利益捆绑。

案例 1：前两天我一个朋友，就很久没联系的一个朋友，

每次他联系我呢，就是让我帮他点个赞呢、进个群、要么砍一刀，我让他去帮我个忙的时候啊，他就不吭声了，所以我就非常反感这样的人，那这次他又让我点赞，怎么表达：

话术：看到你消息我特别激动，挺想你的，结果点开一看，你让给你点那点这（事实），哎，我太伤心了，原来我就是个没有感情的工具人呐（感受）。那你下次一定要多跟我联系哦，不然我还以为你的号被盗了呢（诉求）。

案例 2：比如你遇到一个做事很拖沓的同事，导致你的工作任务要延期，你很生气。

话术：小张啊，三天前把资料都给你啦，今天还没整理好啊，哎，我这边儿工作进度一拖再拖，我工作麻烦不说，上面怪下来，对你也没啥好处啊（事实），我现在工作有点吃不消啊，压力太大了，做不好怕着你也要跟着倒霉（感受），你能不能早点给我呢？帮我分担一下工作量呗，不然做不完我们都无法向上面交代呀（诉求）。

案例 3：比如当着很多人的面，他就说，小李啊，你看你瘦的连胸都瘦没了。这属于没事儿挑事儿恶意中伤型的，

那你就可以怼回去，

话术：是呀，王姐，我确实太瘦了，他们都说我腰太细了（事实），我也挺上火的，怎么办呢（感受）？干吃不胖，不像王姐你啊，吃什么都不糟蹋，要像你学习哦（诉求）。

8. 如何套出对方的话？

思路 1：借他人的嘴！

比如你想打听领导的假期值班安排，你不能直接问领导假期我哪天加班，我家里有点事儿，怕跟加班撞上，这个时候万一领导回你一句就你事儿多，是不是很尴尬？所以你要借别人的嘴去问。

话术：领导，小伙伴们都在问假期值班计划表怎么排的？有些同事好像要回老家得提前买票。你借大家伙的嘴套话，领导就没理由单拿你开刀了。

思路 2：假装关心！

假设你喜欢单位一女同事，但是不知道她是不是单身，

有一天呢，碰巧下班的时候看见她在加班，你可以关心她一下：下班了吧，还不走？

这个时候啊，这个女孩可能会说，哎呀，王总明早要的方案得赶紧改出来，你先走吧。

这个时候你可以进一步关心她，哎哟，够辛苦的啊，那你也别熬太晚，一个姑娘走夜路可不安全呀。

这个时候女孩说，没事儿，我男朋友正好在附近，谈事儿结束了呢，接我一起回。

虽然有点小遗憾，但是你该知道的都知道了，你要是直接问对方是不是单身，双方可能都挺尴尬。

思路 3：捧杀法！

简单理解就是投其所好，可劲儿夸对方，把对方夸开了，他的心理防线就会降低，这个时候你顺势套话，成功率就会高。

比如：你想知道同事刚哥年终奖拿多少，不好直接问，

你可以跟知道的同事聊，故意往少里说。

话术：我听说刚哥年终奖才拿了 3000。

对方一激动，可能会反驳你，哪只这一点，你说的是绩效吧，人家还有 3 万多的分红好吗？加起来快 4 万了。这一招就是典型的利用人性中喜欢纠正别人错误的强迫症，用故意说错关键信息的方式来套话。

九. 万能回怼话术（背下来）

1. 你这么有意思吗？
2. 嘴笨这么臭，没刷牙吗？
3. 不了解情况就别乱说！
4. 我说话从来不带刺，如果今天让你难受了，我故意的。
5. 上帝真的公平，给了你一个好的外表，却给你一个低劣的人品。

公众讲话篇： 打造自己的影响力，获得职场机会

1. 开会被点名发言，怎么接话？

思路 1：记住一个万能公式：自信开场+告知发言结果+感谢+提问。

话术：谢谢张总给我机会，让我第一个发言，我还是有点紧张的，大家给我点掌声鼓励一下好吗（开场）？今天我主要为大家分享我们部门七月份的工作情况，我将从三个部分为大家讲解，分别是哒哒哒哒哒哒哒哒，大概需要 15 分钟，大家有问题也可以统一在结束后提问（告知发言结果——也就是中心思想，会让观众更好地记住你的发言时间和主题，）

然后开始说中间的内容，分为 3 个部分来说，分别是哒哒哒哒

最后，我的分享先到这边，感谢大家的时间（感谢），大家有什么问题现在可以提出。

有提问就回应，如何回应呢？

话术：谢谢你的提问，我就您刚刚说的这个问题，我们的考虑是什么？我们的解决方案是什么？或者是我们的计划是哒哒哒哒。

如果没人提问呢？

那么你就可以说：既然没什么问题，我的分享就到这边（提问），再次感谢大家的时间。一次完整的汇报就搭建好了。

思路 2：拖延铺垫法。

比如啊，领导点名让你发言。那如果你当场卡住它就会无比尴尬，那这个时候就可以运用拖延铺垫法，为大脑争取点时间想想。比如你可以说：

话术：李总，那我就先抛砖引玉了，说点儿自己不成熟的看法，欢迎大家后面补充，我的看法是如何如何呢？

或者你也可以说，嗯，前面的同事的观点我很认同，那我还有另一个思路，这个思路是……你这样说哈，态度谦虚，给人好感，即使你没说好，也没问题。

思路 3：记住一个万能公式：感受+最近收获+愿景。

话术：各位领导和同事们好，突然被叫起来说，我很紧张也很兴奋(当时感受)。最近给我的领导和同事添了很多麻烦，但大家仍不嫌弃的指导我，让我学会了很多，比如xxxx(最近收获)。还希望接下来大家多多提点，我也会尽最大努力成长，希望我们部门下一阶段再创佳绩(未来期望)

2. 部门开会讨论，突然点你。公式：感谢+自谦+认同

话术：感谢领导给我这次的发言机会，我受益良多，听了xx同事的发言，这个问题我没大家思考的深入，就简单谈下我的看法...，前面xx的发言观点很深刻，尤其是123...讲到这里呢，我从我工作的角度来补充2点，第一、第二；最后，感谢大家。

3. 开会时，领导觉得你上个月工作干的不错让你谈谈感想

公式：现在心情+过去困难+未来努力

话术：突然被领导叫起来，一时之间还有点紧张。在这

个月的工作过程中，我遇到挺多困难的，比如：困难 1. 2. 3.，当时我是怎么解决的，1. 2. 3.，之所以能取得这样的成绩，跟领导的关心和同事的信任都是分不开的。未来我会不断提升自己，争取取得更好的成绩。

4. 年会上发言怎么说？

思路：你如果很紧张，很怯场，你就记住这个：“赶过猪”。公式：感谢+过去+未来。

话术：感谢公司和领导对我的认可，给了我这份荣誉，在这么多优秀的前辈和同事面前，我深感惭愧。过去一年，公司这个平台给了我展示自我的舞台，领导和同事给了我悉心的指导和照料，能跟你们一起同行是我莫大的荣幸。未来我会更加努力，为公司和团队再接再厉，再创佳绩。

5. 月度汇报怎么说？

思路：很多小伙伴因为做的工作是内务岗，每天工作都是重复的，没什么亮点，怎么做月度汇报。

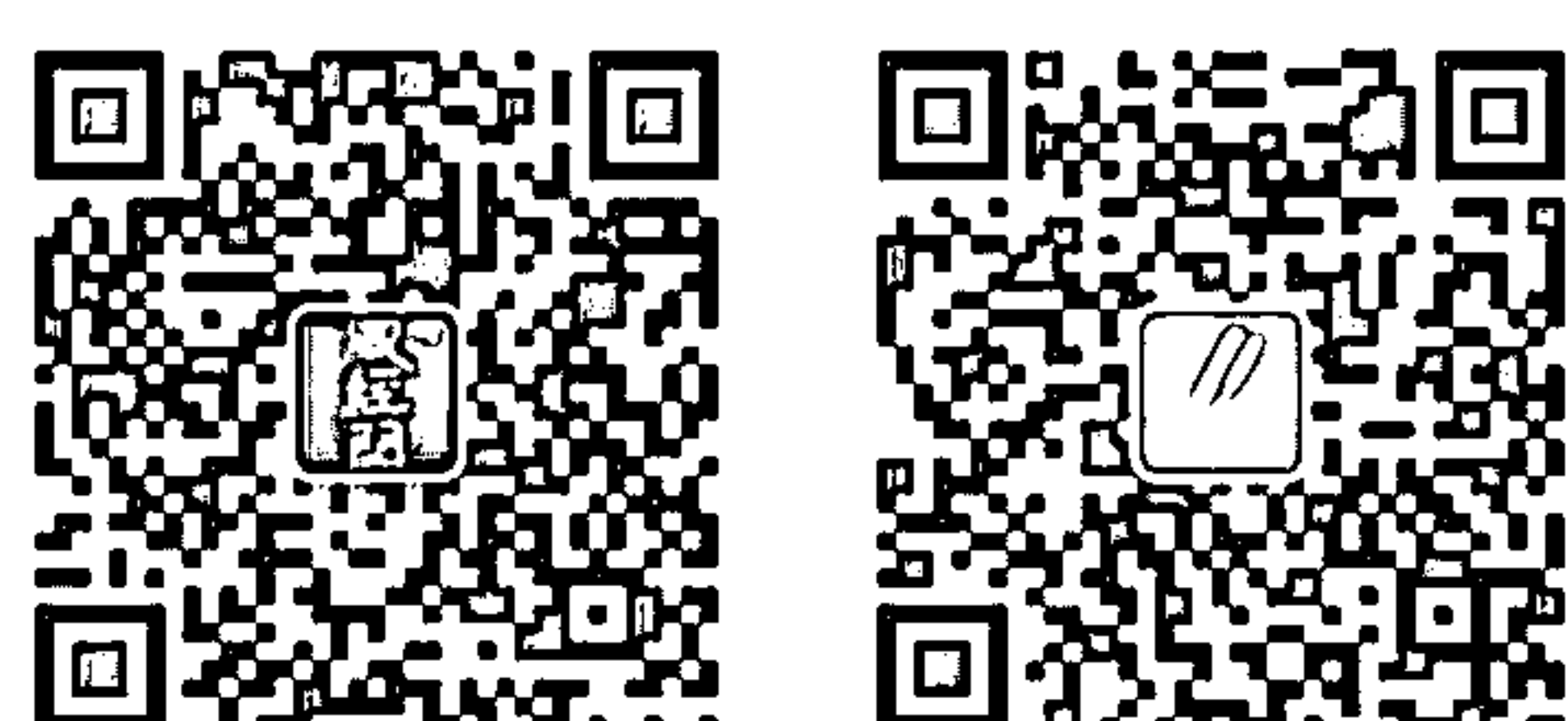
首先做汇报的时候要突出亮点，一定不要生搬硬套去讲模板，每个人的工作情况是不一样的，首先你要先搞清楚这个月，你的工作到底是有成绩还是没成绩，有成绩对应功劳，没成绩对应苦劳。

功劳，特别好说，但是讲苦劳需要技巧。框架：上个月目标是什么，你做了什么事情，取得什么样的结果，你的反思和改进是什么，下个月规划是什么。

话术：

如果你在人力部负责招聘工作，那汇报可以这么说，本月我负责了三个部门的招聘工作，和部门开了八次需求沟通会，聊了 75 位候选人，安排了 92 场面试，最后入职 35 位。目前还存在问题 1. 2. 3. 下个月计划为市场部招聘 2 名新员工。计划：1、打通线上渠道；2、把每周一次的面试会提升到每周 2 次，加大招聘力度；3、每周五和市场部相关人员召开对接会，确保面试人员符合市场部岗位需求。

微信：1848636859



微信：2284868566

6. 竞聘演讲怎么说？

思路：竞聘演讲不但是自我介绍，更重要的表达我们对这个岗位的匹配度。

可以从四个方面去讲：

1、**谈认知：**首先要谈到对你准备应聘的这样一个工作岗位的一个认知，这个工作岗位有什么规律呀，有什么特点呢，是什么性质，未来你工作的一个规划是什么呀？岗位用人需求是什么？你都需要去涉及到，讲讲你对它的理解和认知。

2、**自己和岗位的匹配度。**自己的条件和情况，你要介绍清楚，比如说你对这个岗位的认知是什么？自己哪些条件是具备的。其次，你有哪些优势？你要去把它捋出来，要进行一个针对性的介绍，重点要说明自己的知识和能力。以及在这之前你已经为这个岗位积累的经验，做出的业绩，与岗位的匹配度。

2、**能力和优点。**自己身上还有哪些没有被你的同事，你的领导挖掘出来的潜在的能力和优势，最好呢，能把你想竞聘的这个岗位跟你现在的身上的这些优势，进行一个关联

和联系，这是第二，要学会自我情况介绍，挖掘自身优点，匹配竞聘岗位，

第三就是自己对这个岗位未来工作的有一个设想。在竞聘的过程中，一个重要的指标，就是你对未来的工作思路是什么，你要提出一个既符合实际又具有开创性和创造性的这样一个工作方法，不能太好高骛远，但是一定要做到高瞻远瞩，振奋人心。

4、表态。当然不要忘记，在竞聘说完了前面的部分内容之后，要对当下有一个更为严格的自我要求的一个表态，比如今后你要更怎么样去团结你的同事，更加勤奋，更加注意听取各方面的意见，更加注意清正廉洁等等。

（在这四个部分中需要注意，第二和第三部分是重点，要突出详细一些。当竞聘演讲第一个阶段完成之后，第二阶段呢，一般是要回答现场评委对你的提问啊，你的领导的提问，这些问题呢，也是你的竞聘演讲的一个重要组成部分。在演讲之前，建议大家可以先去罗列一下，想一想，如果你是领导，你可能会问哪些问题啊，提前做一个准备，这样呢，能够提升你在现场的一个快速反应组织能力，然后就是要做多多模拟练习。）

送礼篇：送礼送得好，机会少不了

1. 怎么塑造礼物的稀缺？

思路：这个比较难，属于风险投资，因为领导不认可，就属于沉没成本。在大单位当卷王，光干活儿是不管用的，毕竟大家都干活儿啊，那就只能干活+送礼了，如果你不喝酒，也不走歪门邪路，这是唯一能取胜的路径。

话术：比如领导喜欢字画：

1、可以说：领导，我找了我妈一个朋友，一个书法协会的会长，当时那叔叔的毛笔字在香港的拍卖行也算是行情不错的，拍卖一尺能卖2万，我就拜托那叔叔给我写了几幅字，裱好后一直在等待时机，今天正好有这么好的时机，希望您能喜欢。

2、比如，单独和领导在一起坐车外出的时候，可以说：领导，我这个人很喜欢书法，但是顶多是个门外汉，真是不太懂，斗胆求助您帮我看幅字。（顺手拿出了放在后座的卷轴，领导看完后很兴奋，看了字的署名后，说这个老师之前还真的关注过，你看他的表情充满欣赏，爱不释手）

你赶紧推波助澜，说：嗨，我就知道您喜欢，我们家没人欣赏的来，放我家真的是浪费了，您看这字和您有缘，终于找到家人了。

2. 中秋节给领导送礼怎么说？

思路：一般端午可以提前三天送，中秋可以提前一周送，春节可以提前半个月。

准备好心意，晚上饭点过后，避开饭点，就是不要打扰领导吃饭，也就是七八点后，直接去到领导家楼下打电话，说明来意。

话术：

1. 领导，这不是中秋节了嘛，过来拜访一下您，提前给您拜个节，您现在方便吗？我在楼下。

或者套模板，回顾+感谢+节日+心意+询问现在是否方便：

2. 领导，上次您帮我争取了去上海培训的机会（回顾）。我这一趟出去真是受益匪浅，学到了很多前沿的知识，多亏

了您的推帮忙（感谢），马上中秋节到了（节日），我在当地刚好给您带了一点土特产，我的小小心意，请问您现在是否方便呢？

3. 春节给领导送礼怎么说？

思路：要么送硬通货，要么投其所好，要么送大牌的特产，比如虫草，燕窝、海参等等。记住，不能变现的礼物，都是垃圾，

一般领导都是客气客气，你就先说领导帮了你什么，你在领导哪儿学到了什么，一直感恩即可！

话术：

比如去领导家，一般都是晚上 7、8 去，去到小区楼下，电话跟领导说一声：一年到头，也没机会过来拜访领导，今天过来给领导提前拜个年，领导，您方便下楼吗？

他下来了，直接寒暄客套一下，说：过年了，感谢领导一年来对自己的关照，给领导带了点土特产尝尝，提前祝领导春节快乐。

领导说你有心就行了，不能破费。你要习惯性说：您啊，帮我太多，我表达下敬意，吃水不忘挖井人嘛。领导也不再坚持，你说几句感恩的话收摊闪人就行了。

4. 送礼被拒绝了说什么？

话术：

1. 这是我该做的事情，小小心意，也不懂怎么做，就是单独表达下我对您的敬意！

2. 领导，我也没有别的意思，主要是最近半年您帮助我太多了，我感觉心里很温暖。我也不知道该怎么表达我这一份心情，所以，就送了，领导，您就收下吧，下不为例了。

3. 领导，我也没有别的意思，主要觉得跟着你干活很有干劲，你在前面冲锋陷阵，我在后面扛枪递炮，我觉得跟着你工作，是一种享受，这是我对您敬意的一种表达，领导，您就收下吧，下不为例了。

5. 送礼怎么说，让人更舒服？

很多表达能力差的小伙伴，当你在送礼的时候，别人这么说，唉呀，打个电话就行了，你看又拿那么多东西来，你赚点钱也不容易啊，不要再破费了。你们碰到这种情况，是不是根本就不知道该怎么回？

思路 1：找借口。

送领导，送亲戚，送朋友啊，都能用这个说话的套路。你的礼物是送给他家人的，最简单的话说：

这不是给您的，这是给孩子或阿姨或叔叔或嫂子或大哥等等他家里其他的人。如果你给他送一张卡，套用这个公式，可以这么说：我亲戚在超市上班，给了我几张九折的会员卡，帮我拿给嫂子啊，买菜的时候可以用。

思路 2：说你的礼物是朋友送的，假如你送的礼是酒水，你可以这么说：

我一个朋友啊，他是酒厂代理商，上次他到我这里，给我带了好几箱啊，主要我们家没别人喝酒，我看您平时喜欢

喝喝酒，正好您帮我品品这酒怎么样？

假如你送礼送的是水果，套用这个公式，你可以说：我朋友家种了满山的石榴，刚好她给我送了好多箱，挺新鲜的，我就带了几箱过来给你尝尝。

思路 3：借用对方的特质。假如你给你的阿姨送阿胶，你就可以说：

话术：

1、阿姨呀，听说这个阿胶啊，对女性特别好，我给我妈买的时微信：1848636859候顺便给你买了几盒，希望你喜欢。

2、如果对方特别爱喝茶，你送去的茶叶，你可以说：我看你啊，一年四季都离不开茶，所以这次过节我带了我们安徽的特色茶，您尝尝好不好喝？

3、假如你送给别人一个贵重的礼物，你可以说：这个是我朋友出国留学的时候带给我的，但是我根本没有场合能用上，这个东西用在像您这样有气质的人身上才适合，放在我身上白瞎了。

思路 4：请求别人帮忙。

话术：我几个朋友辞掉工作创业，正好是在农村包了地栽水果，他寄过来几箱，让我帮忙推销推销，您尝尝怎么样？好的话啊，他们现在刚起步，帮他们宣传宣传。

你看你这么一说，明明是给别人送礼物，就变成了让领导帮忙你，你这样说谁不喜欢你？

思路 5：从众心理。

话术：

1. 我看到网上这个东西啊特别火，好多人买，我买几瓶啊，带个您尝尝。

2. 你还可以说前段时间出去旅游，我发现啊，这个是他们当地的特色，所以我买来啊，给您尝尝。

思路 6：找借口，下一次你来用这这些东西。假如你去亲戚家带了很多吃的，你亲戚啊就死活让你带回去，你就可以说：

这些东西你留着啊，我过几天要过来吃的，不然我还得从家里带过来，你说多麻烦。

最后是送礼的结束语，因为有些小伙伴他也是送到了，但是走的时候就显得有点尴尬，不知道说什么，这个时候你可以用这句万能公式，你可以说：

嗯，我朋友还在外面等我，那我先走，我下次再来。

（你不要怕别人会认为你是不想要的这些东西才给他的，因为人情世故就是这样，你要知道，你这么做是给别人接你礼物提供一个理由，要不然他就会觉得啊，接你的礼物挺不好意思，这样他才会理所当然地收下你的礼物。）

社交篇：让别人喜欢你的话术

1. 如何高情商安慰别人？

思路：你们平时安慰别人是不是只会说：第一种：哎呀，你想多了，你不要这么想。第二种：我跟你说哈，你这不算什么，我比你更惨。

第三种：嗯，你的感受我能理解，我特别同情你。

第四种：哎，想开点儿嘛，一切都会好起来的。

第五种：你听我说哈，你这样做，不妥，我给你分析分析。

第六种：哎，别想了，我们去吃大餐吧，我们去买买买嘛。

这些安慰方式通常没有什么用！

其实大家有几个误区，跟处于痛苦中的人说，你不要这么想，没有那么糟，相当于是贬低和轻视他所有的痛苦，你其实已经否定了他的感受。那如何有效地安慰呢？

第一步：学会倾听，也就是说你要不加任何的评判，认真的倾听就可以了，可能有时候你觉得，呃，你也没做什么，只是陪着她，听她哭了一场。而他会在结束之后呢说谢谢你，

哎，我感觉好多了，那是因为他此刻的情绪输出的管道是畅通的，他是处于一个安全、友好、有爱的倾诉的这种环境当中，那痛苦就会自然得到缓解。所以呢，想安慰别人，你要倾听，认真的倾听他，这是起码的尊重。

第二步，陪着他。举个例子啊，当你的伴侣或者是朋友面对突发变故，比如说家人的突然生病或离世，这个时候你要陪着她，让她哭，让她发泄情绪，你要呆在他身边，或者握紧他的手，**话术：**告诉他我们在一起，你并不是一个人，不要害怕！其实啊，这个时候只要他身边多一个人，他就会获得一份力量。

第三步，抱抱他。温暖他，那除了口头言语之外呢？不要犹豫，走到她身边，用肢体语言给他安慰，你可以根据关系的远近和对方的习惯，无论是握着她的手也好，是给他一个拥抱也好，或者是拍拍他的肩膀都可以。当基本的共情已经达成，你可以注视着对方，对他说：

话术：太难受的话就哭出来吧，没关系的，我会陪着你。

有时候我们早就忘了。当时大家都说了些啥？可是能清晰地记得那双有力的大手，那个温暖的拥抱，有些仿佛是黑暗中的一束光，会慢慢的给他温暖。

第四，为她做点儿什么。王小波曾经说，人的一切痛苦，本质上都是对自己无能的愤怒，那没有什么比实际行动更能安慰一个痛苦无助的人了。

如果她失恋了，就带他认识更多的人，走出失恋，如果他陷入了离婚的纠纷中，就给他介绍最好的。如果她生病了，就帮他找更好的医生，在她无助需要帮助的时候为他雪中送炭。如果我们实在没有那份能力，那直接去倒一杯热水，也比嘴上说喝点热水吧更有效果，如果你真的想安慰她，做你能做的，而不是停留在口头上。

2. 求人办事话术。

思路 1：谦虚请教型。

话术：

1、**其实我看问题的思路啊有局限，您比较有大局观。**

2、您帮我看看这事能不能行，要是不行啊，我也趁早死了这条心。

3、这隔行如隔山啊，我确实是外行，您才是内行，您给这条路成不成的无所谓，你也别太为难啊，主要我个人想法比较片面，您是专业的，眼光独到，请您多多点拨一下这事儿啊。

思路 2：不给压力！

话术：

1、我知道啊，你也不容易，这事啊，方便办就办，不方便就算，千万别为难，我是更想交你这朋友的。

2、嗨，如果这事儿有难度就算了，成不成的我都无所谓，这次啊，主要是过来看看你，给你带点东西，哎呦，您辛苦了，这是我的一点心意。

3、这事不成，没关系啊，能认识您啊，就是我的福气。

（求人帮忙很忌讳赶鸭子上架，强人所难，如果让别人感到不舒服了，可能你们后续连朋友都做不成了，所以有时候不施压反而机会更大。）

思路 3：惠承诺行。

话术：

1、我知道咱俩的关系好，但人情过长很麻烦啊，咱该怎么办就怎么办。

2、这事儿啊，不能差，哎呀，就是辛苦你多操心了，能帮我办事，我简直求之不得，哪还能让您破费啊，这个啊，您拿着，如果不够啊，我这里还有，请您放心吧。

3、真的不该来打扰您的，我也是实在没办法，第一个就想到您了，只需要这么一个小环节，其余的我自己来解决，过程有什么需要你尽管开口。

思路 4：事后跟踪！

话术：

1、要不是你当初雪中送炭，也不会有我。今天啊，我心里特别感激你，礼物啊，一定要收下，不然啊，以后我都不好意思见你了。

2、今天啊，您一定给个机会让我表示一下，多亏了您平时的照顾，才让我顺利完成项目，吃水不忘挖井人，我一定要好好谢谢您。

聊天破冰篇：聊天高手都这么聊

1、聊天如何破冰开启话题？

反面示范：

对方：刚入职，陌生同事喊你一起吃饭，唉，今天来了新同事啊，走啊，要不一起去吃午饭？

你：呃，我还不太饿，要不你们先去？

对方：被邀请去参加聚会呢，全场大部分的人都不认识你的朋友呢，可能就会介绍你，来来来，趁大伙都在，我介绍一下啊，这是我的律师朋友。

你：遇到这种情景的，可能会为了避开后面的交流，选择直接拒绝，或者不咸不淡地打声招呼呢，就没有了下文。

要不就是尴尬的自我介绍完了就坐在一旁默默地玩手机，过后呢，又开始懊恼，怪自己当时怎么那么怂，明明有那么多可以熟悉认识的机会，怎么就是不敢去抓住。

那怎么才能和别人快速开启话题呢？

思路：聊天的思维框架可以分为三点：上推，下切，平移。

第一个，上推。把比较浅的东西呢上升到一个更宏观，对个人更具意义的部分，引导对话到更深层次。

第二个，下切。顺着话题把内容降到往下更细的部分。

第三个，平移。发现话题在自己不擅长的领域呢，那就关联的引导出同等意义的其他东西，任何话题呢，都离不开从这三个方向延伸。

上推：想要快速破冰的第一句话非常重要。

反面示范：很多人呢，都容易开头就把天聊死了，上来呢就是一堆问题：

你哪里人呢？你什么专业啊，有什么兴趣爱好啊？，多大年龄啊，都在哪里？诸如此类的，看似想要交流，了解对方，但面对陌生人问这些呢？大多数人，其实都会感到有点冒犯。

正确示范：如果是面谈呢，可以先观察她身上的细节，有根据的猜测一些对方的特质或者赞赏了比较广泛的概念。比如对方比较壮实，有肌肉。

你就可以说：你平时应该挺自律的吧。

如果对方是女生呢，穿淡色系的衣服，你就可以猜：你是不是脾气性都挺好的？

那男生留很短的寸头呢，你就可以猜：你平时做事肯定是很干净利落等等。

（从对方出发，讲点跟他有关联的东西，如果说中了呢，对方会觉得你们可能就是同一类人，瞬间的拉近距离，如果猜错了也不要紧，对方会觉得你有认真的关注过他们，这时候呢，不管你说对不对，都会更让人感觉到真诚。）

场景：刚入职被叫去一起吃午饭：唉，今天来了个新同事啊，走，一起吃午饭啊。

话术：好啊，你们平时会去哪里吃饭呀？这就开启了话题。

如果同事回答呢，就公司楼下随便吃吃。

用“下切”你就可以说这样啊，哪家店你们去的比较多呢？

如果同事说去某某店吃面比较多。

你就可以说：你喜欢吃面啊，是北方人吗？

这就是“上推”，从吃面聊到对方，更有意义的层面。

经常去吃面啊，那大家平时爱喝奶茶吗？

这就用到了“平移”，不太想继续原来的话题呢，可以关联同等意义的其他东西。

总结：比如对方说：我平时会看会儿书。

上推，那就是猜他性格比较文静。

下切，就是聊他会看哪些书。

平移，可以说自己看书不多，但是呢更喜欢听歌或者看电影。

2、聊天如何深入话题？

思路：

第一：迅速记住对方的名字。

多称呼对方的名字，这个方式呢，能够快速拉近彼此的距离，并得到对方的关注。不熟的或者是初次见面的人，如果对方很快的记住我的名字，对方就会觉得很亲切。

比如：

滴滴老师，今天真开心和你见面，滴滴老师，谢谢你的建议，滴滴老师，以后有什么问题你就来找我吧。

这个就比有什么问题来找我，谢谢你的建议相比，是不是前面加了个名字，这个称呼就更亲切了，感觉更被重视的感觉。

第二：扩大范围。

当别人跟你抱怨说：哎，现在养孩子太难了。你可以由点及面的扩大范围，你说：

是呀，不光是我们这种小城市养孩子难，像北上广深大城市养孩子可能会更难一点啊。

由孩子这个点，你还可以说到放开二胎政策呀，或者是孩子的教育问题啊等等，这是一点扩大范围。

第三：归因法。

别人可能会给你抱怨说：哎呀，这家店饭越来越难吃了，或者奶茶越来越难喝了。

你就可以推测一下背后的原因，比如说啊：也许是换老板了吧，也许是店员去开小差了吧等等这样的理由。

第四：多认同对方的想法和情绪病。

如果遇到长辈或者是前辈级别的，或者是对这个话题不太懂不太明白的时候，避免漏气和尴尬，你可以这样说：

就是哈，你说的太对了，我能体会到你的感受，或者你说的太棒啦，真的，术业有专攻。

认同完他的想法，然后，你要谦逊地发问啊：为什么会这样呢？你觉得如何呢？

通过发问呢，让对方觉得你景仰并尊重他，会给他一种很谦逊很礼貌的印象。

第五：站在对方的角度询问对方的意见。

无论是线上聊还是线下聊天，我们都很怕把这个天聊死了，最后就变成：哦，好吧，呵呵，或者是尴尬场面。

那如果你在每一句结尾加一句：你呢？你觉得怎么样呢？你在干嘛呢？这样询问的语气就会让对方知道你很在意他的看法和关注他。

比如异性交友方面，对方问你：哎，你在忙什么呢？

你可以回说：我在加班儿呢，刚好想到你，你就发消息了啊，你也在想我吗？你也在忙吗？你又在忙什么呢？

把问题丢回去，这样你的聊天儿就可以继续下去了。

第六：注意某些聊天的方式和节奏。

有时候遇到不喜欢的人或者是不想回答的问题呢，你可以眼睛边直视他三秒钟，面部保持亲切的微笑，这样，他一定会被你看毛的，然后自己就自己找台阶下去了。

3、聊天如何不冷场？

思路：

第一个，环境法。

那当你不知要聊什么，就把握住这个即时环境的大原则，也就是，你和对方当下共同享用的这个关键事物，都可以作为你的这个谈资。

比如在书店你就可以聊聊书籍，在咖啡厅你就可以聊聊咖啡的味道。先化解尴尬，慢慢的进入正题。

这里给大家总结了一个公式：事实+感受+询问意见。

举例，你在某个活动中遇到一个半生不熟的同行，不得不聊两句，你就可以这样说：

唉，好久不见，你也在这儿啊，我都好久没参加这样的活动了（事实），不过这次我觉得这个活动办得还不错（感受），像你是不是经常会参加这样的活动啊（询问）？

那最后你用疑问句抛给对方，那瞬间就打开了对方的话匣子，这就是环境法，让我们可以立刻抓住当下的关键事物做谈资，很快的就帮我们化解了冷场的尴尬。

第二个，采访提问法。

那这个是很多记者常用的技巧，用采访提问的方式让对方说出啊，他最擅长的，他感兴趣的，最得力的高光时刻，来满足对方的表达欲和成就感，也就会让对方感受到唉，你很重视他，关注他，那你和他的距离一下子就会拉近了。

比如你跟不熟的领导或者是前辈一同出行，这一路肯定需要你聊点什么，你就可以用提问的方式找到他的高光点：

孟老师，您不光在学术界有很深的研究，听说您国画画得特别棒啊。您是画这个人物、山水还是花鸟呢？唉，我小时候也画过国画，我觉得特别难。

这是把话题就引到了对方的兴趣点上。

你还可以这样说：

刘总，您是怎么做到在短短的五年的时间里，让企业发展得这么快的啊？我特别想听你的奋斗史，在您创业初期一定特别难吧。

（采访提问是最高级的赞美，你不是刻意在捧他，而是用诚恳的心态引导他们，挖掘他们背后的心路历程，让这些行业前辈和大佬多说点儿高质量的干货，也满足了他们的说教和成就感，而且呢，这些干货都是高维的智慧，可比你死读书要强多了。）

第三，悬念圈套法。

我们经常会遇到这样的聊天模式：

你吃了没？吃了！

你在干嘛呢？工作真的是有点多！

如果你想让对方对你的话题饶有兴趣的聊下去，不妨在你的话题里面卖个关子，制造点悬念感，这样会引发他们对你更大的好奇心，这样就会避免尬聊。

比如：我想请你吃个饭，会说：

咱们去吃日料吧。

你说：嗯，周末我好像没空。

我就会说：诶唉，太可惜了，我还给你准备了一个礼物呢。啊？礼物？什么礼物啊？

其实这就成功地引起了别人的好奇心，那这个方法我们发信息也好，当面聊都 ok，当你比较自然的把这个悬念做出来了，他就会对你的这个悬念感兴趣，当然了，你也要确保你接下来的话题别太拉垮，别让对方失望才行。

第四个，ace 破冰话术。

那这个特别适合职场见客户，打破冷场尴尬的局面，a 代表英文的利益，c 代表英文的连接，e 代表英文的感情，通过感情，连接，利益这三个表达内容，打破和客户之间的陌生氛围，提高客户对话题的兴趣度。

在你和客户见面的时候，你就可以先做情感连接。

李总，您好啊，好久没见了，上次见面还是在公司的年终会议上呢，那个时候您可更精神了。

那这个就是通过热情地打招呼和称赞的方式跟客户寒暄，那同时提到共同参加的活动来和对方产生心理连接。

接着你就可以输出利益点：

这次来和您见面，我可做了不少功课呢。我整理了咱们集团三年内的相关资料，又根据之前了解到的情况，做了一份关于这次项目的初步方案，一会儿给您汇报一下。

（那这样呢，从最初的情感连接啊，再过渡到大家都关注的一点，可以成功地打破你和客户的陌生感，给客户的第一印象觉得你很专业，能为您后面的对接工作赢得了主动和良好的第一印象。）

面试篇：找到好工作必背话术

1. 面试自我介绍怎么说？

思路：

第一步：礼貌问候+姓名+应聘岗位。

第二步：从三个方面说明你与应聘岗位的匹配度。这里给大家提供的六个选择分别是经验，能力，业绩，知识，性格，资源。大家可以选取三个你认为自己最有优势的方面去说。

第三步：收尾了，同时表达你的面试诚意。

话术：

面试官您好，我是谁谁谁，很荣幸有机会来面试您公司的某某某岗位，接下来我将从三个方面进行自我介绍，那具体是哪三个方面呢？下面一个个给大家举个例子。

第一个经验，面试官的需求无非就是想找到与岗位相匹配的候选人，所以你只需要对照着职位需求，然后只讲你过往的工作或实习经历当中与应聘岗位最相关的部分，注意，不相关的一定不要说。

举例，同样的运营岗位，a公司只需要运营专员具备垂直的运营经验，而b公司则需要运营专员同时具备产品开发，美工等相关经验。那你面试a公司的时候就只讲运营经验就

可以了，就不要去说自己之前的工作有包含产品开发和美工啊之类的，不然面试官会觉得你之前的工作那么杂，运营能力肯定不够。而面试 b 公司的时候，你就需要把相关的产品开发和美工的经验和经验都展现出来，

那假如你没有相关工作经验，比如刚毕业或是刚转行的小伙伴，该怎么办呢？

第二个，能力的维度。去向面试官证明自己能够胜任这个岗位，还是找到职位需求，看看这个岗位需要具备哪些能力，比如沟通协调能力，逻辑思维能力，抗压能力等等。那我们就使劲的往上面去靠，并进行适当的放大，证明自己的潜力和职业发展的可塑性。注意不要干巴巴地强调，要找到相对有说服力的事例。

举个抗压能力的例子，我接手的某某项目，由于第一次做，压力很大，但我没有推脱，通过查资料，请教领导和同事，最后顺利完成了。类似的这种篇幅不用太长。

第三个，业绩。业绩是对过往的经验和能力最好的说明，注意一定要附上可量化的数据，带有明确结果导向，数字呈现的工作业绩是最能够抓住面试官眼球的。另外，你在工作中所获得的各种奖励啊，荣誉啊，这个时候也要拿出来闪现一下。

第四个，知识。可以从毕业院校，专业背景，证书资质

等方面去说，如果学校不太好的，那就说说专业匹配度，如果专业不对口的，那就秀秀相关的资格证书，如果以上都不值一提的，那就直接不说这个了。

第五个，性格。这个主要是围绕性格如何能够更好地帮助你做好这份工作，比如销售或商务岗位，就要突出性格开朗外向，擅长与人打交道，财务或数据分析岗位就要突出严谨，细致，沉稳，不张扬。

第六个，资源。这个是很多小伙伴都会忽视的一点，其实很多公司通过对外社交啊，更多的是看重你的经验以及你背后的一些资源。

比如销售岗位，你可以说我有相关的大客户资源，比如新媒体岗位，你可以说我有相关的广告公司或执行公司的资源，比如招聘专员的岗位，你可以说我有行业内高端或稀缺人才的资源等等。想想你在工作中哪方面与外部对接最多，可以从这方面去挖掘一下。

最后：你可以这样说，以上是简单的自我介绍，我一直也有关关注您公司，期待接下来和您的深入沟通。那以上三步呢，就是一个完整且重点突出的自我介绍了。

2、面试如何展现优势？

思路：从目标出发！

第一，你需要把你的工作方法啊，理论框架用很简短的一两句话概述清楚，就是先给出结论。

比如说工作战略是什么？比如搜集市场情报，这个关键地方就可以停下来互动。

第二，要有实战案例，实战案例里面包含有挑战有方案。

接下去是要谈案例，显示你不仅仅有理论，而且有实战，并且这个实战案例里边要阐述你遇到过的挑战，所以你这个实战并不是照搬工具，而是遇到的具体困难和问题，并且有解决方法啊。

第三，记得讲完了以后要把球抛回去，接下来反问面试官：你有什么接下去的问题要问吗？

以这个面试官的需求为先，去跟他有个很好的互动，因为你不在那不停地侃侃而谈，停不下来的时候，面试官心里就想，哎，这家伙，第一讲不到点子上，表达不清楚啊，还自己在那自嗨，第二呢，我看它这么以自我为中心哈，也不停下来问问我的意见，以后相处啊，可能会有点问题。

所以总结一下，一定要事先准备好对复杂问题的总结。

一两句话就能把他说的很透彻清楚，用一个精心打磨的实战案例，这个实战案例里边包含了你过去遇到的挑战和你的措施，第三个记得把球抛回去。

3、面试官问：你对公司有什么了解，怎么说？

思路：回答这样的问题。我建议大家不要再去背百度百科，公司 197 几年成立，其实跟你一点关系都没有，你要知道的是这个公司具体发生的业务。

第一，你可以查一下近期公司发生的大事件，公司的这个公众号、官网，或者在其他的一些资讯平台上都可以查到的，让他觉得你对他们公司近期的事件是有跟踪的，并且你可以结合一下国家近期的政策，对这个行业有什么新的发展动向，你都可以结合说一下自己的想法。

这样就会比单纯的背官网上，公司有什么业务更加生动，更加觉得你对这个公司是有持续性的关注的，是有了了解的。

第二，大家可以去找一些这个公司的年报，或者这个公司的招股说明书这种类型的文件，去看一下你对这个公司的了解，你可以看到它上面会写的很清楚他自己业务发展的优点缺点，里面有一些业务发展的动态和数据，有一些对行业的展望，都可以去看，什么地方可以找到这个公司的年报，财报呢？还是去一些公司的公众号。

第三，就是立足于这个岗位，如果你面试人力，财务，或者是其他的，你可以从这些角度上讲讲你对公司的了解。

比如说人力资源，你完全可以看一下这个公司正在招聘哪些岗位的人，你就知道这个公司目前现在对哪些人是比较缺的，你总结一下这个公司现在招人的数量，然后就知道未来这个公司在招聘这块的动向。那你对他的了解就是立足于你的本职工作，立足于你的业务，去说一下对这个公司的理解。

如果你是新媒体运营，那你就看一下这个公司目前在哪些新媒体平台上都有它的发布，有优点有缺点，就是立足于自己的思考来讲讲。

对公司的了解，会让他觉得你在这个工作岗位上有思考的，你知道我来了是要做什么，我为公司能够提供哪些贡献，所以这几个思路都可以。

4、面试如何谈薪资？

思路：

在我们面试全部通过之后，hr 会给我们打一个电话，告诉我们通过了，接下来想跟我们谈一下这个薪资，之后如果条件都同意了，他就会给我们发 offer，那在这个环节的时候，我们就是可以说一下自己的诉求，为自己争取更多的薪

资的。

那这个时候我们应该怎么说呢？也是讲究方法和技巧的。如果你的话术特别的咄咄逼人，让人很反感的话，hr 可能会收回他的 offer，本来准备给你发了，现在就觉得你这个人价值观跟企业不符，太注重薪资，太注重钱了，人家可能就不给你发这个 offer，到手的鸭子就飞了。

所以在这个时候呢，你离胜利只差那么半步了，你一定要把握住自己的情绪，把握住自己的语言，为自己争取更多利益的同时，保住最基本的利益。

第一步，拉近关系，表明态度，体现自己的忠诚感。

第二步，展现价值，说出自己的诉求及表明自己在市面上的竞争力。

第三步，再绕回来，告诉他，你在我心中的地位还是很靠前的。虽然旁边有很多公司给我橄榄枝，但是我还是钟情你一个。

第四步，提出请求。这件事情讲究一个周旋，你要把握好度，不然的话就会对你很不利。

话术：

我真的非常想加入公司（表态），但是我这边确实也有一些其他的公司给我打了意向电话啊，薪资这一块确实相对于我们这边具有优势一些，都是在一个什么什么样的价位

（展现价值），但是呢我在之前跟我们前几轮面试官沟通的过程中，我非常欣赏公司的企业文化，也非常想加入我们这个团队（心里地位）。所以当时在我们这边通知没有下来之前，我确实也没有接受那边的 offer。就我个人的印象肯定是优先选择我们这边，所以在薪资这一块，就是想麻烦您再帮我申请一下，看看有没有这个可能性（请求）。

（这一套走下来，如果你的要求不是特别的离谱，在他们的预算范围内，大多数公司还是会满足你的需求，给你去提升一下薪资的，但不是说百分之百啊，我是建议每个人都去尝试一下，不管他给你的这个薪资有没有达到你的需求，都可以这样去说一下，万一有额外的惊喜呢。）

5、谈薪水最佳时间。

最重要的是如何在找工作的时候尽可能的抬高薪资！

误区：不好意思谈薪水，很多同学开口谈薪水像借钱一样，大家一定要有认知，这是你自己付出的，找工作谈薪水不丢人。

记住：越好的公司越会跟你把发放的金额，发放的规则和时间都说得清清楚楚，明明白白的，相反，你问得越清楚，越仔细，对方会觉得你来的可能性越大，你的诚意度更高。

话术：

虽然您刚刚讲的也很仔细了，但是我对于季度奖金的发放规则还是不太清楚，麻烦您能帮我再讲解清楚一点吗？说实话，我也挺想接这个 offer，所以再耽误您一些时间。这样礼貌地说，hr 都会给你解释清楚，而且觉得你不好忽悠。

6、哪些薪水值得谈？

五险一金的发放比例，福利，奖金，节日费这些，包括津贴这一类的，基本上都是固定的，会根据你的职级给到你相应的待遇，可谈的可能性不大，所以也没有必要在这上面纠结。

但有一种情况建议大家主动沟通一下，可能会给你开绿灯，就是很多应届生，如果涉及到去大城市要落户的，那你第一份工作的薪水只有达到一定的金额之后，才开始计算你的缴纳时间。如果是上面这种情况，建议你主动地提前去跟 hr 说，很多时候他是会协助你，帮你解决这个问题的。

哪些薪水可以谈，值得我们去谈呢？

记清楚三大件，月薪，年薪，奖金，这个重要性是不一样的，月薪比年薪重要得多，固定薪资就比奖金重要多。

别看你这会儿你都清楚，有的时候别人给你加薪加了，但是

领的时候年底给你发，你要想，你有信心一定能干到年底吗？所以如果你谈薪水的话，一定要关注固定的可以拿到的，特别是月薪。

如果说是单项奖金、激励这个部分，我怎么样能问出实情来呢？

除了了解这些奖金政策的发放规则，自己得多问这样一句话，去年同级别的这个岗位大概发放了多少啊？

7、面试官问：期望薪资是多少，应该如何回答？

这个问题的难度不亚于你妈跟你媳妇掉进水里了，你先救谁？最大的一个误区就是，很多同学会给到一个期望薪资范围，对方问你，你期望薪资是多少啊？

你说：我希望每个月能够拿到十到 15 k。

应对这个问题啊，要分情况讨论：

如果还没有面试，就是第一通电话打给你，你应该这么说：我目前的薪资大概是什么样的情况，能够达到多少啊？我现在跳的话肯定是想获得更好的机会，不过目前我对于工作内容，职责范围都还不是很清楚。

如果后面有机会面试的话，双方觉得都比较匹配，我会给到你一个具体的回复，如果方便的话，我也想问一下贵司的薪酬体系和这个岗位的待遇是什么样？把球踢给他，变被动为主动。

如果面试通过了，这个时候问你期望薪资，怎么说呢？

不说废话，就直接提要求，比起说具体的数字金额，我建议大家说涨幅，比如我希望月薪有20%的涨幅，而不是随口报的一个。

特别想要提醒大家呢，其实谈薪水不是最后的一个动作，它贯穿在你面试整个环节，从第一通电话到面试结束，每一个环节都在给你打分，放在相应的薪资体系范围内了，下面这几句话千万不要讲，讲了对方就很难给你开高薪水了，比如：公司是一个非常大的平台，我非常看重这样的学习机会，薪资差不多就可以了。你这么说气场都会短半截。

正确的说法给大家分享一下：说实话，薪资这个因素还蛮重要的，也是我跳槽考虑新机会的一个重要因素之一，不过这一切的前提就是双方比较匹配且互相认可的情况下，我也更看重下一段的发展平台，我也是有长期在这个平台发展的打算。大白话就是钱对我很重要，但是我不是只看钱。

8、面试官问：你觉得你有什么优势？

思路：要找差异，主要突出的就是人无我有，所以你可以从两个地方找线索。

第一个就是岗位描述上，岗位描述一般底下有一个岗位需求，上面就会写一写，他这个岗位会针对一些固定人群。你看看上面刻画出的画像，尽量不要说这方面优势，因为大家跟你一样都具备这样的特质，才能有面试机会。

第二个就是如果你们是校招，有群面，那你就可以在群面的时候有意识地听一下，跟你一起选这个岗位的候选人的背景，你就可以知道你跟他们之间的差异在哪，从差异出发找到自己的不同。给大家提供几个回答这个问题的思路：

第一：在工作内容上打造属于自己的优势，让她觉得你身上除了这些专业技能之外还有其他技能，这个技能可以来源于你自己的选修课，可以来源于你自己的自学，可以来源于你接触的不同行业的积累，能够平移到这个应聘岗位，让他知道你可以比这个岗位原本的这些人，有新的思考思路，解决问题上有其他的路径，工作效率会提升，这个就可以作为你跟其他候选人相比你的优势。

第二：可以说自己工作方式，如何比别人效率更高，你做事就是可以比别人事半功倍。一个我觉得比较万能通用的一个优势，你们可以都自己想一想，有没有这方面的特点，

就是会说话，接地气，不管你背景好还是背景一般，都可以说说我自己的优势，就是沟通协调能力。

话术：因为我可以用最简单的话解释很复杂的框架和模型，我也比较擅长跟各个层级、各个部门、各个领域的人沟通，不管他懂不懂这方面的专业知识，都可以让我们的工作顺利推进下去。我觉得这个优势是提升我们整个业务流程的很重要的一个因素。

第三，你的稀缺资源。你的家人，朋友呢，都可以说，如果你真的想在这个行业深入发展的话，靠家里，靠朋友真没啥大不了的，没有丢人的，这就是人脉积累，人脉沉淀。今天你用了他的资源，明天你有了自己的关系网，你们可以相互交换，你们之间就会越来越多的资源，没有啥不好意思，不好说的，这短短十几秒的话，可能比你前面了半个小时、40分钟的话都管用。

9、面试官问：你有什么缺点？

思路：正向用词！

你把这个回答的措辞，改成我觉得我近期需要优化的点是什么，可能就比较缺点听起来没有那么刺耳，也比较容易回答。

比如：我觉得我的缺点是不够细心！

那怎么样来回答缺点的问题呢，而且不要让人感觉到你是刻意的，我们就需要采用正向用词的回答方式，让他知道其实人的缺点嘛，都是方方面面，而且每时每刻都存在的，你就可以让他看到你自我审视的动态过程，把你的缺点加上一个期限，让他觉得你是在变化和提升的，你一直都在优化。

话术：

我觉得我下一阶段最需要优化的一个点，就是别像之前那么贪，因为之前我总是会担心自己懂得不够多，什么都去学，什么都去做，会有点贪，那接下来的这个时间呢，我觉得我可能会优化一下我这方面的工作能力，把目前的大而全的状态改变为小而精，在做岗位工作的时候也不会太容易被分散。

把缺点的问题，变成需要提升的点，这样也会让别人看到，你是一个真实的，有上进心的人。

10、面试官问：你在这个项目中有什么贡献？

思路：

任何一个岗位都有它自己独特的价值和贡献，我们不用在这个时候把自己说的跟造火箭一样，但是一定要让他感受到一个小螺丝钉的重要性，没有你是万万不行的。所以我们在回答这样的问题的时候，可以采取这样的结构。

第一，先说你们团队的架构，告诉他这个项目是多少人负责，每个人的分工是怎么样。

第二，你自己担任的角色是什么，你在这个项目中完成的结果是什么？

第三，你承担这个角色在整个项目中的重要性是什么，那这一整套流程下来他就会知道，在这一整个框架下，你是起到一个这样的支撑作用，如果没有你整个项目可能就坍塌了。

因为你的出色完成，你顶起了这一块儿你需要支撑起来的东西，所以这个项目最终完成了，你并不需要把项目所有的结果都归在你自己头上，但是你得让他知道，对于整个团队来说，你是有价值的。

那这种问题其实对于有特定角色的同学，其实难度不大，难度是在于，如果你自己就是个打杂的，上传下达，整理整理资料，统计统计数据，确实没有什么真的产出，那我们就可以这样讲：

我们这个项目是一个为期三个月的项目，当时我们团队一共有五个人，那除了我领导之外，其他的三位同事分别负责什么模块？他们更像是骨架支撑了我们整个团队。我个人的角色更像血液，贯穿于整个项目的始末，盘活整个项目。

在项目前期，我主要负责收集资料，我们项目全部的过程，所有的动作都是基于我收集的素材，所以我一定要保证

它的真实性，及时性。在项目中期，我的工作主要是以数据为核心，监测每一个部分的完成情况，这个环节我必须保证每一个部分都是准确的，无误的，控制我们相应的项目风险，同时作为各个同事之间沟通的纽带，协调大家的进度和整个团队的氛围。

在我们共同的努力下，我负责整合了各方成果，最后输出我们的成果方案，所以在这个过程中，虽然我没有固定的一个位置，但是我最大的贡献就是让我们团队中，每一个人的能力由加法变成了乘法，发挥出无限大的价值。

11、面试官问：如何衡量你的价值，期待薪资多少？

思路：我们建议大家不要模仿综艺里的回答方式，说我是一个新人，我这个不行，那个不行的，我对薪资没有要求，公司给我多少就拿多少之类型的回答，如果你是这样的话，那人家会觉得你这个不行，那个不行的，那你就走吧。

现实没有综艺那么美妙，没有评委会因为你的这些回答说有共鸣，频频点头，他只会说好的，谢谢下一位。

所以如果你是这种类型的同学呢，我们可以采取这两步计算方法，让你自己界定好你自己的薪资范围。

第一步，你就是找市面上同行业，同样公司规模，同样岗位，同样用人需求的公司十家，把他们的薪资区间算一个平均数，确定一个在市面上大概的薪资区间来。

第二步，从这个薪资区间内套到你要面试的这家岗位，找他们重合的部分，把这个薪资区间拿下来，那在这个薪资区间下，你觉得你能拿这个头，还是拿这个尾呢？就要衡量你能够适配这个岗位上的岗位需求有百分之多少，所以用比例来。

这个薪资平摊到每一点岗位需求上的占比，同时想一下你自己的能力能够胜任哪些，如果你全能胜任，那我觉得你可以试图谈这个价格高点，如果你有其中一部分是不能满足，或者做的没有那么好的，再按相应比例做减少，这样的话虽然可能没有那么精准，但是你对于你要的钱是有理有据的。

当他问你期待薪资的时候，你就可以这么讲：

其实我对于我个人的能力在市场上的价值是做过测量的，虽然我没有具体的工作经验，但是我个人的能力是能够胜任我们岗位上的百分之...。所以我在市面上找了同行业，跟我们公司规模差不多的十家公司，做了薪资计算的平均值，发现在这个区间内之后再乘上我能胜任的比例。

所以我认为我自己的期待薪资是这个数，但是我想为我

自己多争取一些，因为从我过往的经历来看，我是一个具备什么优秀能力的人，并且我个人学习能力也很强，所以我觉得我是一个有潜力的候选人，公司如果开这个价位是一定不亏的。

因为我自己也特别喜欢我们公司，也非常期待能加入，所以我也很尊重我们公司的薪酬体系，也愿意来听一下公司对我的面试评估，我们最后可以再做进一步的商讨。

（总之，在面试中的所有问题啊，都没有标准回答，主要看你这个人思路清晰不清晰，能不能让自己说的话有理有据，有信服力。所以说，我们不管讲任何问题、任何观点的时候，你都得想一个证明的方式。但是我想提醒大家的是，最后一句话千万别忘了说，当你没有确定拿到这个 offer 之前，一定要非常谦逊，让他知道你更看重这个机会，而不是你非要这个钱。）

12、转行如何谈优势？

思路：

很多时候，我们应聘工作和以前的行业没太大关系，是转行过来的，没有相关的经验，那么在面对面试官问你，你觉得自己有什么优势呢？

其实我觉得大家不要在面试里被质疑就很心慌，完全觉

得自己没有价值，不是的，市面上大部分的工作其实都是换汤不换药，你想想你学会了发面的本领，今天让你发面包，明天让你发馒头，后天让你发饼，换汤不换药。

所以你要对自己有信心，我们在社会上本质就是要有持续学习的能力，你有学习能力就 OK，你就可以适应各种变化。所以面对这样的问题，我们可以从这个角度来讲：

话术：

关于这个优势的问题，首先第一点我想说的是，我之前的工作和我现在要面的这个工作，其实本质的底层逻辑是一样的，只是不同领域而已，所以我并不是完全零经验转行，所以基础的工作我认为自己能胜任 80% 以上。

第二点，我认为不管是转行还是不转行，我个人的核心竞争力就是我的学习速度很快，可以用很短的时间了解到一个赛道，就像我第一次加入我之前的行业也是一样的，我在试用期，已经能够达到所有的 KPI 标准，所以这次切换赛道我相信我也是一样的，并且会更快。

第三点也是最重要的，如果一个人想转行，那他一定不会转到一个他不喜欢的行业，我非常明白我放弃了垂直赛道，势必会让大家觉得我没有原来的行业优势，所以我和同一赛道的同学相比，不是因为垂直而选择，而是因为热爱选择，那这种热爱，就会比适合的天花板更高，所以在这份工作的投入上会有很大的优势。这次转变我自己是承担了很大风险

的，我也会更用心把这件事儿做好。我没有退路，所以我比别人更加义无反顾。

13、面试官问：对工作热情衰退了，怎么办？

思路：

那我们也不用跟他说啊，我不会热情衰退了，我一定会持续热情 100 年，你完全可以大大方方的接受这件事儿，说：

话术：

这太正常了，热情一定会衰退，这是自然规律，但感情不会消失，就像一棵树，它可以花团锦簇，可以郁郁葱葱，可以硕果累累的，可以枯叶凋零，它虽然展现的形式不同，但是只要这个根不倒，坚定地扎在这土里，它就可以随着时间放大，那对于我自己也是一样的。

兴趣带我入门，责任推我成长，之后，更多的是我对于这个行业、这个工作的使命感，在热情之外，更多的是坚韧和执着。在不同的阶段，用不同的情感和心态面对这件事情，并且付出自己应有的努力。我自己而言，其实我更希望在多年以后，我能说的出来的不仅仅是热爱，还有我在这个行业上的专注和深度。

14、面试官问：你喜欢什么样的工作氛围和环境？

思路：那你一定要悠着点啊，别直接就说我喜欢轻松愉快、其乐融融的，那任何一个人都不能保证他的团队氛围就是这样的，如果你想的太美，可能他会觉得不符合你的期待，你还是比较理想化。所以面对这种状况，我们就是要让他知道几点：

第一，你来这儿的目的是为了工作，是为了你职业上的发展。

第二，你自己有很强的适应能力，不管什么环境都可以适应。

第三，你不矫情，不会因为这些其他的变动因素导致你的不稳定，所以我们可以这样讲：

环境和氛围，这个其实我没有特殊的要求，我觉得主要靠个人的适应，我自己能适应各种环境，也可以和不同的人合作。对我来说，选择一个工作，占比最重的还是工作内容和行业属性。心若有桃花源，何处不是彩云间？对我来说，只要能在这个岗位上实现价值，做出成绩，看到成长，不虚度光阴，那什么样的环境和氛围对于我来说都是彩云间，都会吸引我在这长期深耕。

你说完之后也可以反问他，现在我们公司这个工作环境和团队氛围是什么样的？让他给你描述一下，不管我们心里怎么想的，是不是真的关心，但是我们表达出来的，一定让

他知道你是可靠的，目标清晰，不管最后我们去不去这家公司，你得让他给你发 offer，你得有的选，我们才可以去挑，如果你前期就把所有的机会都毙掉了，最后给我们自己的选项就没多少，你就挑无可挑。

15、面试官问：如果有更好的选择，你还会选我们吗？

思路：

虽然你心里想说我有更好的选择，我们当然会选更好的，但是啊，你在面试的时候能这么讲吗？这就好比在谈恋爱，对方问你说你，如果之后遇到更好的人，你还会选择我吗？那你不管之后到底选谁，你此时此刻是没有那个更好的是吧，那你不如把握住眼前的这个人。

所以我们面试也是一样的呀，不管你之后拿到多么豪华的 offer，那此时此刻站在你面前的是他，你也不用杀人诛心，给对方留点面子，给你之后的选择也留有余地，没必要说得太绝。

但是像这种问题吧，你的回答逻辑，你的思路，其实会比你的答案更重要，因为如果你上来就说不会，那别人肯定会觉得你在敷衍，所以你必须要有有一套理论，让他觉得，你的这个不会能够站得住脚。我们可以这么讲：

您这个问题有两个点，第一，更好的定义是什么？第二

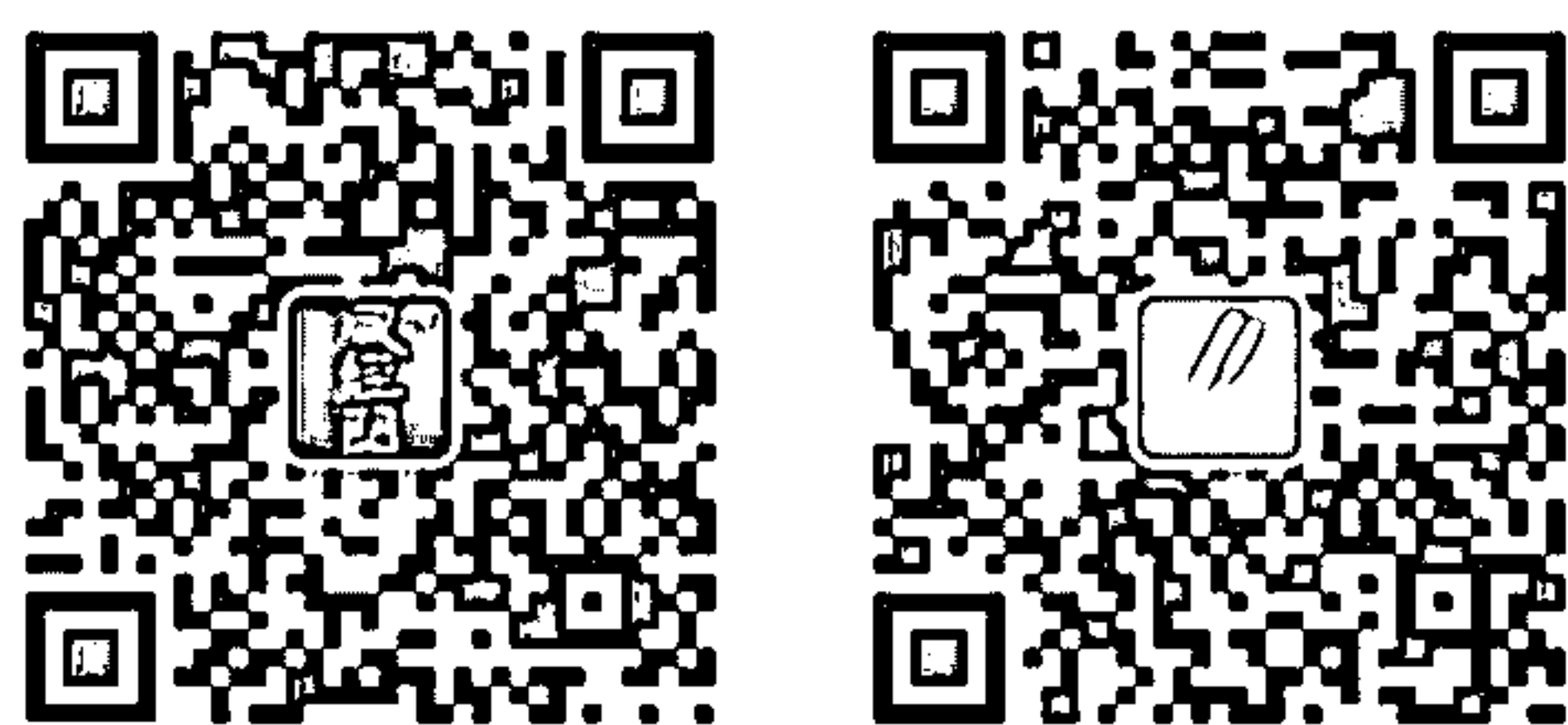
是我们在什么样的情况下需要做这样的选择，所以没有搞清楚这两个前提之前，所有的回答其实都是片面的。如果按我自己的标准来衡量的话，我所谓的更好就是超脱于物质基础上的精神满足，能否在行业里深耕，支持我继续走下去？精神上的富足比物质上的丰盈更具有吸引力。所以我希望在这份工作里得到的不仅仅是物质方面，还有理想，有归宿，有情怀。

这里你要围绕一些企业文化，价值观的这些方面，没有高低好坏，只有契合，而这个因素有两方面，一方面是关于企业，另一方面是关于团队。企业方面，我在投之前已经考察过了，不然我不会投递，另一方面就是关于团队，经过跟前几轮的面试，还有我们今天之间的沟通，我个人感觉是很舒适的，我很希望加入到这个团队。

所以目前来讲，我们公司这个选择对于我来说就是最好的。但除此之外还有一个实际问题，如果这个选择出现的时间节点是在我有合约了之后，那我肯定会优先坚守契约精神，毕竟先认可我的人也会更显示出一些诚意，我也更愿意合作一些真正赏识我的人，所以我最希望的就是，我选择的公司，他的最佳候选人也是我，那这样的话就皆大欢喜。所以说您刚才问的这个问题可能真的不是一个简单的能够给到答案的。

其实在这样问题里面，面试官也只是想了解你的逻辑和态度，和个人的思考能力，大家只要能够把你的观点讲得有逻辑，

微信：1848636859



不矛盾就行。

微信：2284868566

16、面试官问：离职原因是什么，如何高情商回复？

思路：

这原因千万别说遇到瓶颈，不管是你业务上的瓶颈，还是你个人上升的瓶颈，因为这个词有点敏感，很容易就会让人觉得遇到瓶颈你不突破，你想着换一个新的工作，没有解决问题的能力 and 抗压力。

但是我们都知悉，很多业务它固有的局限性让我们根本就不可能靠自己的力量突破，所以这个时候如果不走，真的是耽误我们的时间和前程，但是这个事儿我们自己心里知道就行。在面试的时候可以换一种说法，这样讲：

这次的离职原因，主要还是基于我的职业规划这个时间节点，不进则退，所以我必须逼自己一把，之前的工作，不管是业务模式还是架构都是非常完善和成熟的，所以在上一段工作中，我学到了这个岗位应该掌握的所有技能，也做出了自己的成绩。

但是凡事有利就有弊，因为之前的结构非常的稳定和成熟，每个阶段、每个岗位的人才画像和职责都非常清晰，边界也非常明显，我希望在这个时刻能够承担更多的任务，做出更多突破，但可能在我们这样的结构下不是特别的可能，

我当然也可以继续坚守岗位，那我会很舒适，但是从长远来看，它并不会促进我更多成长。

所以我这次看外面的机会，也是希望自己能扩大自己的能力边界，让自己对整个行业的了解。更加深入，尽早达到我在这个职业道路上的目标理想状态。把离职的原因和职业规划挂钩，这就是一种很好的回答逻辑。

17、面试官问：如何衡量工作和生活？

思路：

如果你接下来找工作的目标就是想找一个工作和生活能够平衡的公司，那在面试的时候，她问你离职原因和你为啥选择他们的时候，也尽量不要着重体现这一点，求稳、求安逸。

不管任何一个公司，就算他的工作节奏没有那么强，他也想招一些真正能干事儿的人，不想招躺平的人。所以我们不需要正面回答，而可以换一种表达方式，从其他侧面来切入，说明你对工作的理念和想法，我们可以尝试这样讲：

我觉得工作和生活是相辅相成的，工作是为了更好的生活。我之前工作的理念就是能够尽快上线，尽快实现营收，所以在很短时间内我们要先完成，再逐渐完善，并且在其中

要根据业务市场变化逐步调整我们的产品，所以必须要高强度的适应变化。

我经过了之前这一段工作的历练，我接触到了非常多业务，让我自己更多元，我也看到了我自己擅长的点，任何选择之后都有它的代价，如果你选择了高速和多变，那势必短期内不会做精做细。

我的职业生涯也到了需要聚焦的阶段，所以这一次除了在看工作内容本身之外，也想看一下工作的理念，希望加入到一个能更加有长期主义的团队，愿意付出一些时间成本，沉淀经验和技能，所以这个是我选择我们这边的原因。

18、面试官问：非常多事儿都需要你在同一时间处理，那你会怎么解决？

思路：

在面试的时候，除了会问你一些专业方面的知识，还会问你一些关于工作能力上的事儿，比如说经常有一个高频问题，就是他会讲，如果你当时遇到了非常多事儿都需要你在同一时间处理，那你会怎么解决，那这个解决问题的核心逻辑就是重要的、紧急性的先做！

你如果光说这么一句话的话，就会感觉到很空，所以你

要在此基础上来解释一下什么是重要性，什么是紧急性，从你自己的角度来说，把它赋予维度。所以你可以这样解释：

我对这些事情的排序是需要满足三个维度，第一个，从风险的角度考虑，如果我不解决这件事情，他会给我造成多少损失，这个损失哪一个是最承受不了的？那么这个对我来说就是最重要的。

那第二个维度就是他的角色是什么？它是不是充当了一个一夫当关，万夫莫开的角色，如果不推进这件事情，是不是其他的事情也会相继推进不下去的？如果它的角色如此重要，那我也会优先来解决。

第三个维度就是这个事情它有没有时效性，如果此时不解决，之后解决是不是就无效了？

如果满足了这三个原则，那么对我来说就是一个非常重要的紧急的。所以我会把我所有面对的事情都做排序，当我做出了排序之后，如果我此时依然是完成不了，那么我会动用第二种解决方式，我会整合周围的资源，或者调动其他的人手来帮我完成这件事情。

因为我们整个公司是一个团队，这件事情给到我并不是我自己的事儿，而是我的团队解决问题，所以当我有了问题之后，我会向上请求支援，跟我的领导及时汇报，我确实解决不了这件事情，我不会死扛，最后所有的事情都解决不了，

那这种风险是我承担不了的。

如果我能调动资源依然解决不了，那么我会触发我第三个解决方案，就是战略性的舍弃。如果你想在一件事情上取得最大的成功，那么懂得放弃，懂得放手有的时候就是保存了你绝大部分的成本，所以在这个时候，我会优先舍弃掉一些收益最小，成本最大的事情，把我的精力用到投入回报比最大的事件上来。

所以基本上如果遇到了很多很复杂的事情，我都会从这样的思考角度去排序，依次解决。比如前段时间我手上就有五件事，分别是什么什么，那这几件事呢，我就通过我自己的衡量标准做了一个排序，当时怎么怎么样，你可以加入一个具体的案例来给他补充一下你整个解释。

大多数时候面试他觉得你空洞，他觉得你没有说服力的原因都是在于你只讲了最后的结果，而没告诉他你为什么这么做，什么是你的重要的紧急。当你把中间的内核和思路，心路历程都讲清楚以后，再加入一个真实情景下发生的案例，就不会显得那么空。

19、面试官问：你给今天的表现打几分？

思路：

面试的最后，面试官总会把大家拎出来，会问一些问题，比如说你觉得你今天给自己的表现打几分呀？你觉得今天谁表现的最不好？

那么其中关于你觉得今天谁表现最不好这个点，可能大家都会觉得，说出来会得罪人，或者你也不知道谁表现不好，你觉得自己表现最不好，那么在回答这个问题的时候，给大家提供几点建议：

第一，不要说自己表现最不好，如果你说自己表现最不好，那就是你都觉得你不好，那凭什么让别人觉得你好，在整个过程中呢，不管你表现的好或不好，尽量能够拎出来自己的贡献，那他知道你对这个团队是有贡献的。

但是真的要说谁表现的不好，其实这个就是对事不对人，谁表现的不好，就是看谁对这个整体的团队协作贡献最少。全面的过程中，你不仅要说出自己的观点，也要观察其他的人的表现。比如，谁说话比较少呀，谁说话比较具有攻击性啊，谁说话没有什么时间观念，特别拖沓呀，谁说话上来就把大家引到一个很偏的地方，没有回答到这个点儿上啊，这些都是阻碍这个群面没有进入到很好的环节的一个点。

所以说你如果讲了，那么好，可以从事实出发，觉得在做这些事情的人不好，可以盯着这个事儿，你说，因为我们这个是团队协作的，所以每个人说出自己的观点，应该是，尽自己能力推动整体讨论前进。如果说在这个过程中有人参

与度不高，那我觉得他的表现就不是特别好。

第二种就是把这个事情的抛给面试官：

我觉得在整场局面中，每个人表现都有自己的特点，有的人说话不多，但是他的观点比较关键，有的同学虽然言语比较强硬，但是他确实在适当的时间，让我们这个局面进入了下一个阶段，所以每个人都表现出来的是不同的特色。

如果非要说一个不好，就要看公司怎样定这个不好，如果公司的标准是参与度高，那么说话少的同学，可能就是那个表现不好的同学，如果公司的标准是不具有攻击性，那么强势的同学，可能表现的就没有那么好，如果公司的观点是利落守时，那么相对说话超时的同学，逻辑没有那么清晰的同学表现就不是特别好。所以如果真的要选一个的话，那就要看公司怎么界定这个不好。主要的思想理论就还是一个辩证法。

大家可以根据自己的实际情况来调整你的话术回答这个问题。其实在面试中所有的问题都是在考查一个你的临场应变反应能力。只要让自己回答言之有理即可。

20、面试官问：这个岗位是你之前没有做过的，你为什么想做这个？

思路：

如果你在面试的时候，这个行业，这个岗位是你之前没有做过的，他问你为什么想做这个，你说我感兴趣，可能他紧接着一句话就问，那你感兴趣为什么之前没有来实习呢？

那怎么回答？面对这样的状况，你就让他更加坚定的知道，你做的之前这一切都是为了让之后更稳定。我们可以这么说：

刚开始我确实有很多方向，我并不确定我真正喜欢哪一个，但是我对这些岗位的了解和感兴趣程度确实是有一些排序的，对于我们这个岗位，我自己的了解程度更深一些，所以这个岗位跟自己期待出现差异的概率比较低。

但是我实习的这些方向就不一样了，是我单纯觉得自己感兴趣，但是身边也没有人从事，所以我就是希望能够让我毕业之后的工作能够最大程度地匹配自己的喜好，长期发展，对第一份工作做慎重的决定。

我在前期实习的时候，就尽量尝试一些自己又比较感兴趣，但是又没有经历过，不了解的岗位。在这些岗位工作下来，我发现了两个点，第一个点就是我确实对我们这个工作，这个行业是更感兴趣的，原因就是这个行业的哪些地方是吸

引我的。

第二个方面就是我发现了我不管做任何的工作，其实很多能力都是相通的，不管在哪一家公司，哪一个行业，像我的领导，他都比较注重的是我的探索，思考和学习能力，通过

之前的这些工作积累，我对于问题拆解，自主探索解决方式，和提高学习效率上都让自己成长了不少，这才是能够帮助我，之后更好的做这份工作的一个基石。所以我相信即使未来遇到了一些我没有见到过的问题，我也可以把它迎刃而解。

这个逻辑就是有对比之后你才知道自己更喜欢哪一个，以及让他知道不管是任何工作，自己的个人能力是最重要的，所以让他不要担心你胜任不了这份工作，而且让他知道你每一步选择是清晰的，坚定的，有自己规划的，不是乱选，现在不是海投。

21、面试官问：对这份工作你有什么期待？

思路：

不能进入两个极端，一个是你期待太高，你让别人不敢收你，一个是你期待太低，让别人不想收你。

所以你要在两者中间找到一个平衡，再说任何话的时候都要给自己留有余地，让他知道你这个人还是比较有弹性的，

你能接受肯定的下限，也能激流勇进，争取更多进步。

所以在回答这个问题的时候，我们可以采取一下公司每次给我们讲薪资的套路，就是给他一个区间，让他知道你可高可低，可上可下。我们可以这么讲：

这个工作是最看重我一个机会，所以我当然希望他能给我比较大的成长空间，让我在这找到个人的价值。但是我也知道，任何工作它不仅仅是专业内容本身，它前期肯定会有一些枯燥，而且熬下来才能达到之后的阶段，所以在这方面我也做好了心理准备。

对于这份工作，我的期待就是前期，我能尽最快速度把我的活做好，让我在这个行业上有积累更多自己的经验，能快速步入到我给自己设定到了第二个阶段，提升自己垂直的经验积累，在这个岗位上能有自己的立足之地，未来能够在这个岗位做好本职工作的基础上创造更多价值。

这可能是我对于这份工作的期待，但我知道在这个区间内，不断成长的学习，也离不开我自己的努力，最后能不能达到我想要的那个结果，还要看天时地利人和以及有没有机会，所以我还是比较平常心看待这份工作的，也是希望自己做好当下，脚踏实地吧。

22、面试官问：什么情况下你才会从我们公司里离职？

思路：

对于这样的问题，其实面试官就是想看看你的稳定性，看你投的时候是不是海投的，之后有什么打算，长择还是短

择。其实每个人都一样，如果我在这儿得不到我想要的，我肯定会走，别说你了，就是面试官他自己也是一样的。但我们在回答这个问题的时候，不是告诉他我们不走，而是要让他知道我们没有那么容易走，我们的相对稳定性要高。我们可以这样讲：

在选择我们公司投递的时候，我就是抱着一个长期深耕的态度来投的，我这个人有两个比较大的优点，一个就是长期主义，另一个就是比较坚定，我选择了谁，我就会长期做下去，不会因为过两个月有一个公司多给我 2000，我就去其他地方。但我觉得有一种情况我受不了，可能会离职，就是长期以来，我本将心向明月，奈何明月照沟渠，我觉得这个事儿搁谁身上，如果一直没有改善，真诚的付出，换回的都是不公平的对待，换谁都会走。

那聊到这儿了，你就看看他怎么说，看看他是一个什么样的态度，这个时候他很可能会追问，那你觉得什么情况，那才是符合你这样的不公平的事件呀。

你一定不要陷入他这个陷阱，一直纠结这个不公平的事儿，一定要救回。所以你可以这样说：

这个事情很好分辨，就是你本应该有的平均水平的东西，你没有得到，反而跟别人都不一样。不患寡而患不均嘛。我不需要特殊的优待，我只需要公平。

因为我知道肯定在一个环境下，不可能所有的水都端得很平。多少每个人在一件事中都会受委屈，我不是一个矫情的人，但是任何一个小事儿，如果在一个人身上重复叠加的十万次，对他来说都是不小的伤害，就算本来不在意，也会变得难以承受。

我们一定要清醒，在双方沟通谈判的过程中，他很可能引导你去到一个他关心的陷阱里，但是你一定要听清楚你的主旨和你的关键点在哪，就像拔河一样，一刻都不能松懈，要时时掌握着这个力量的均衡，不能被他带跑偏，然后自己也回不来。

23、面试官问：你兴趣爱好是什么？

思路：

其实无非就是想从非工作的角度看一下你这个人的性格。我们可以换位思考，想一下，你遇到了一个新的朋友，你对他一无所知，那从最容易切入的领域，你想知道他这个

人平时喜欢做什么，那你能够最直接地感受到他是一个什么样的人，比如问问他的星座呀，兴趣啊，平时喜欢做什么，能够判断他的喜好和性格。所以面试的时候也是一样的。

但是对于兴趣这个问题，其实没有什么对错或者好坏，但是我们最主观的感受就是，如果你是一个没有什么兴趣爱好的人，就会让人觉得很无趣，没有办法展开接下来的话题，话题就终止了，他对你身上没有想象，没有想象的你缺少一些机会。

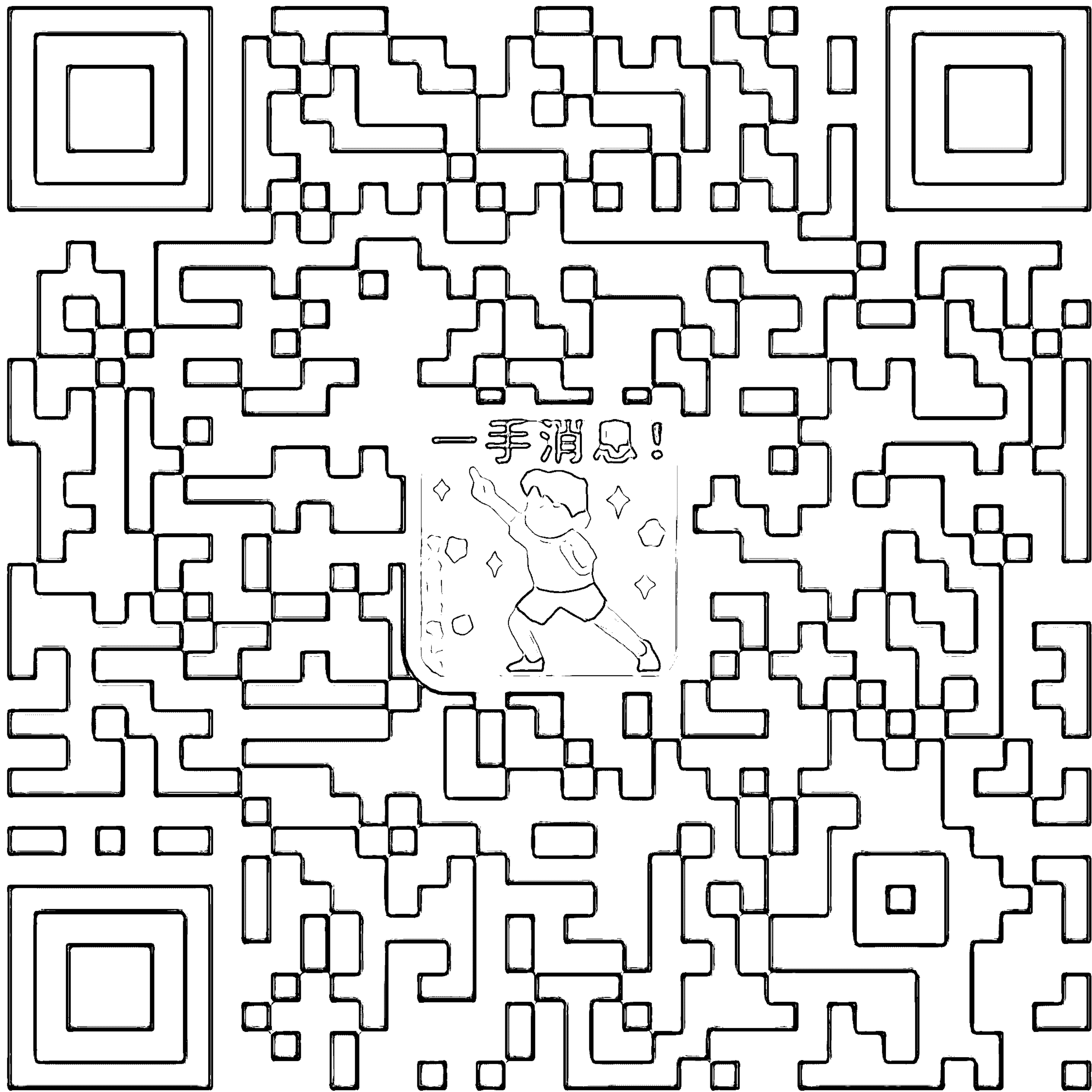
所以对于这个问题，既不用太紧张，也不能太不重视，一个人如果兴趣爱好比较广泛，会给人留下的印象是他这个人。

第一、活力比较强，平时会有其他的精力去做其他事儿。

第二、就是探索欲比较强，因为这些东西都是未知的领域，所以你肯定有一些学习力，你自己想自己去主动的去让自己学会更多的东西。

第三、就是你自己会解压，你遇到一些事儿的时候，能够通过自己的方式把这个压力化解，从而保持一定的活力。

除了这个之外呢，这个兴趣爱好还能看得出来你是不是一个团队协作能力比较强的人，除此之外，有的时候还是一个社交属性，比如说有的工作啊，就需要一些有趣的人去引导一些话题，比如说有很多销售岗，他都会问一下你的兴趣



会长 微信:sm99878

扫一扫添加 书友会 交流群

爱好，因为你的客户他们有很多兴趣爱好呀，如果你什么都能聊上一点，那会大大助力这个工作，所以兴趣爱好这个东西，有的时候在工作场景中也是能够用得着的，所以你的兴趣爱好更多的是会为你加分。

那如果说你没有什么兴趣爱好的话，那我觉得解决方式就两种：

第一种，你就都可以以这个没有兴趣爱好的反面来坦诚的交代这一切。你可以说：我确实没有什么特殊的兴趣爱好了，但是我什么都能玩儿一点，我不排斥任何一个活动。要说我最喜欢的，得看我个人目前的状态，如果这个阶段比较紧，我可能会喜欢一些比较舒适平缓的，如果说我这个阶段就是比较平和，那我就喜欢一些刺激一些的。会根据我个人的情况来调整我的兴趣爱好，没有什么特别侧重的点。

那第一种就是从哲学的角度来化解的这个问题，无就是有。

第二种方式就是你想攻克某一个岗位，你可以看一下这个岗位对于这个人的整体画像是什么样的，你可以找类似的这种相关的兴趣爱好，近期快速培养一下，在这一个单一的兴趣爱好上，让自己说出一些关于这个兴趣爱好的体会。

比如：我最近对什么还挺感兴趣的，我近期在钻研什么东西，

他觉得你对于这个点了解得很深，也有自主去探索去学习这种能力的点，这两种都是好的回答方式，就是不要让人觉得你在整个工作之余很无趣，懒懒的，没有什么积极性，给他一种合群的感觉就可以了。

24、面试官问，为什么选择我们公司？

思路：

针对这个问题呢，我建议大家不要上来就说，因为我们公司在这个行业是一个头部的大平台，是一个龙头企业，虽然是一个很重要的原因，但是让人觉得有点浅，就像你对别人为什么跟我在一起，因为你家大业大，其实在问这个问题的时候，就是想看一下你的职业规划，你是只看这个公司的名称来，还是想在这个职业道路上深入发展。

所以你要营造出一种，自己投入这个公司是坚定自己的目标，并且有自己的打算，有自己的想法，投这个公司是水到渠成的事情，不是一件功利的事情，就跟找对象一样的，你遇到这个人是你三观相符，理想相符，你们能聊到一起，水到渠成。走到一起，不是你先看到他身上一些附加条件，自己跟他在一起。

不管自己心里真实的想法是什么，你在面试的时候，推荐大家分三步回答这个问题。

第一点就是说：因为我们公司提供的这个岗位，符合我的职业规划，首先我是自己确定了，我自己要在这个行业，这个领域，这个岗位上去深入发展。所以您也可以看到我之前的相关经验也是有了针对性的积累，然后在积累的过程中呢，我有关关注到了有做的比较好的企业，有关关注到我们公司在这个业务领域发展的前瞻性和专业性，我觉得这样一个平台上做一些事情，是真的能够落地实现，实现价值的，所以比较符合我未来的工作的一个期待。

第二点。就是我有了解到我们公司宣扬的文化，我觉得其中的某一方面跟我自己的三观是比较一致的，只有志同道合才能走得长远，合作才能愉快，所以这也是我选择的一个原因。

最后就是比较看重公司对员工的尊重、了解我们公司对新人的培养体制，我觉得公司是给有能力的人公平的竞争机会，所以这也是我比较看重的一个原因。

总结一下，也就是第一方面行业岗位，第二方面企业文化。第三点，任意一个你看中这个公司的原因，这样的回答方式依然可以适用于她问你，你对未来的工作有什么期待，你们对未来的公司有什么期待，一样的，不管你怎么组合，怎么搭配，你都要把这件事情想明白，想透彻了。

总而言之，一个原则就是增加你回答的厚度，才能更有说服力，你其实在为人处事的时候，比如搞对象，别人问你，你为啥喜欢我呀？你如果说单一理由的话，难免让人觉得有点敷衍，但是如果你多方面，多因素表达，他自己也会觉得自己，哎，好像我在你心里确实是很有价值的，其实双方的交互体验就很好，你们俩的关系肯定也会更上一层楼。

25、面试如何讲故事，让公司选择你？

思路：

你觉得面试的时候所有的问题都说出来了，就是过不了，那是因为你没有跟他产生共鸣，你没有让他记住你，你在整个面试中只是在讲你的经历，没有情感溢价，你没有让面试官觉得非你不可，尤其在碰上你的背景、经历、硬件条件不如别人的时候，那如果你们的发挥水平差不多，那凭什么要你不要她呢？

所以你的背景条件越不好，你越要在面试里，让面试官越要跟你有情感的共鸣，情感接触，让他觉得你这个人本身比其他的条件更重要，他愿意要你跟他合作，所以要让他把所有的东西聚焦在你这个人身上。

那怎么样才能让面试官更清楚的记得你呢？

就是要让他跟你谈完以后，他可能真的就会有那种朋友的感觉，有共鸣的感觉，就是把这个天聊开了，让整个面试中有情感，那情感来源于什么呢？就是来源于冲突。你想想你自己喜欢看的电视剧，你喜欢看什么？看一个人和和美美的生活嘛，那不喜欢呀，喜欢什么呢？无非两种：

一种就是前期和和美美，突然家中落魄，然后后期崛起，你就觉得非常有劲儿，要么呢，就是一个人一贫如洗，然后卧薪尝胆，厚积薄发，逆袭。你就喜欢看这种有故事情节的，

对吧？所以你在跟面试官聊的时候，他也希望他有情绪波动，不然他在那儿听了一天了，都快困得要睡着了，怎么觉得你就好呢？所以我们所有的故事，所有的经历，你都可以从这三点来挖掘亮点：

第一点呢，就是惨淡，卖惨，你要让他知道。解决这个问题的时候，你有多惨呢？有多难，你当时有多么的心力交瘁，你为什么心力交瘁？当惨到一定程度的时候，你才能绝地反击。

第二点就是你如何蓄力的，蓄力就是你的主观能动性，就是一个人的品质。一个人如果面对困难就走，他没有什么吸引力，但一个人遇到了困难，还能硬着头皮找解决方案，多苦多难我都能扛下来，才会让人觉得你这个人有人格魅力，这不仅在找工作中啊，找对象也是一样的。

第三点就是说你的绝地反击的成果，以及你通过这件事情，你总结出来的人生经验，让他看到你能够经历过风雨，并且这次的经历能够让你为之后未雨绸缪，这样一整个故事联系起来，他就有点可听的，不然的话就是平平无奇。

所以咱们整个就可以这样讲：我当时这件事儿，现在说起来可能比较简单，但是对于当时的我来说，这是一个非常大的难题，我从来没有接触过这样的工作，而且周边的同事都很优秀，给我造成了很大的压力，上级领导对这件事情要求很急，所以我必须把它提前学会，并且能够把它做出来。

所以当时我自己好几天都失眠。我并不是觉得对于这件事情难压力大，而是不想让我的领导失望，我也不想给别人造成困扰，所以我能够做好这个环节就尤其重要。

针对于这个工作，我的难点是，第一，我不会什么！第二，我不会什么！第三，我不会什么！但是在时间有限的情况下，我知道唯一的解决方法无非就是两种，第一，提高效率，第二，下班加点，我没有什么效率可提高。所以唯有苦拼。当时我自己又连续一周加班到凌晨三点，中间也有想过放弃，但是我内心深处的声音不允许，因为我知道想做我们这份工作，我必须迈过这个难关。

所以在这几天我是怎么分配我的工作的，我把大任务拆分，拆成小任务，第一天我解决了哪些问题，第二天我解决哪些问题，第三天我解决哪些问题，中间这段时间虽然很累，

虽然很痛苦，但是拿着自己的收获和成果的时候，真的是发自内心的开心。

最后在领导规定的时间内，我拿出这个任务的时候，他满脸惊喜，我能看得到他很满意表情，而且还说我没指望你能这么快做出来，我知道可能是他对我的考验，但是我也感谢在工作中这些很难很不容易的时刻。

经过这件事儿，我总结了一些经验，比如说在遇到不会的任务的时候怎么做，怎么调整心态，怎么分配精力，怎么拆分任务，大事化小，依次解决，也反思了整个学习的过程中，哪些环节是可以优化，可以提升效率的。我觉得所有的工作都是在升级、打怪，虽然说现在我有了一些经验，但是远远不够，因为工作中的难题就是一个接着一个，能解决未知的问题才是最大的能力。

（而这个特质才是最重要的，能跟团队一起抵御未来的风险。你可以把你的精力、难点，你是怎么做的，最后的结果挖出来，套到这个框架里。但是提醒大家的事啊，写跟说是不一样，说你有很多感情、语气，但是写的话尽量清楚、精炼、精准，不然一大段就更没有人想看了。）

饭局酒局：背下来，你也是人情世故的高手

1. 怎么开口请领导吃饭，他才愿意出来？

思路：

谁愿意牺牲自己的休息时间参加下属的饭局？和你很有话说？并且人家知道你这是鸿门宴啊，你请吃饭是要张口求别人啊！所以，你得让他知道，来参加饭局，是有甜头的。

话术：

比如你的领导非常喜欢收藏老酒，越是年份长的酒，他越想把它占为己有，不是为了喝，就是为了收藏。你可以打电话说：

领导，我爷爷年轻的时候藏了一箱子酒，藏了半辈子了，他最近想把这些酒卖了，但是我们对这块不熟悉，您是行家，您看下周什么时候有空，您帮我们把下关，看卖多少钱合适啊？

（即便他知道你有求于他，他还是会忍不住来，成年人对癖好的追求，是很执着的，他明知道你有好东西，却见不到，他会寝食难安的。）

2、再比如说领导喜欢结交上层，只要是职级比他高的，有助于他更进一步的，他都想去结交，他非常喜欢积累这些以后可能会用得着的人脉。

你恰恰有一个亲戚在省里是个处长，你可以趁着你亲戚回家看老人的时候，给你的领导打电话，就说：

你亲戚来了，是省厅的一个处长，估计过不了两年就要升了，我想请他吃饭，但是他是我长辈，没什么可交流的，领导您如果有空能不能一起坐下来和他交流交流。

他掂量掂量，估计得来。即便他不来，你自己单独请你亲戚吃顿饭也是应该的。

3、比如你领导的子女想要留学，领导每天为这些事忙得焦头烂额，选学校、走流程，啥事都不熟悉，心力憔悴。

恰好你有刚留学回来的朋友，你可以借机约领导吃饭，就说：领导想您吃个饭，本来想单独请您，但是恰好一个朋友刚从国外留学回来，非要见识下领导您的风采，领导您一定赏光啊。

（你都把话递到嘴边了，他能不来吗？并且，你这样说，他也会觉得你是一个聪明人，聪明人说话、办事，都善于把，明明是对方想要的说成那是自己的）

2. 请领导吃饭，怎么说才能让领导端起酒杯呢？

思路：我建议这个功夫最好也是提前准备，准备什么呢？准备一些托词。

话术：

1、如果上司说我身体有问题，喝不了白酒，那你别那么听话的就顺着上司的意思，你应该立即接话：那领导，要不您喝点啤酒？总量给您控制住，就一杯，啤酒应该是没问题的，那玩意是液体面包，补充能量的。

2、如果他还是拒绝，你再劝：确实，啤酒也是酒啊，要不整点红酒吧，红酒是保护身体的，里面有抗氧化的因子，每天喝一点，确实对身体有好处。

3、你把陪酒的人找好，把提前准备的托词想好，喂他喝两三瓶红酒，简直是轻而易举的事。

比如：是校友得敬一个、是老乡得敬一个、幸会认识得敬一个、您刚才说的话我有启发得敬一个、在您的带领下局面一片大好得敬一个、都有高血压是病友得敬一个、以后需要您栽培得敬一个、您也对兰花有研究啊我也是得敬、您也在在黄浦区啊我也是，是邻居啊，得敬……

这种散散的托词，找一百个都能找到，总而言之一句话，敬

就对了，喝就是了。

4、敬之前先倒少量红酒，给上司端过去，说：领导，我酒量其实不行，所以今天有点醉了，您不喝酒，我也不能劝您。但这杯酒，我还是得敬您，您女儿刚考上中国人民大学，这对于咱们这些做家长的，是天大的好事，我提议咱们一起敬领导一杯，就当拜个师傅，让领导教教咱们到底该怎么培养，才能把孩子送进中国最好的大学里啊！

（这就是为什么要提前把敬酒的理由找到。找到了，到时候他不喝，你就把这种他不太好推的理由说出来劝他喝第一杯，打开突破口）

当然，很多人说，我和上司平时没怎么接触，对他的情况根本不了解啊，那就找他的司机或秘书了解，找他的身边人去了解，如果也不认识司机和秘书呢？那就现场挖掘题材，比如上司五十多岁了，气色很好，你可以说：

领导您看起来可真不像是五十多的人，我去做过器官测龄，我是四十岁的年纪，六十岁的身体，这几年不注意养生保养，身体糟蹋了。这一桌子的人就您气色好，我提议咱们一起敬领导一杯，让领导给我们普及一下养生吧……诸如此类。

3. 请领导吃饭，如何正确提诉求？

思路：如果你当着饭局上很多人的面，提出你的诉求，即便他喝酒了，他也有可能没有放松警惕心，如果涉及到原则性的诉求，他一般不会对内心真实的想法表露出来，你说这些话的时候，饭桌上的人都听到了，所以说这种事的时候，一定要悄悄说，更建议，饭局结束后说。

话术：

比如，饭局结束后，你总不能让上司自己回去吧、你要把他送回去吧。在回去的路上，你可以向他提出你的请求，或者你不说，聪明的上司也会主动问你：今天让你破费了，你一直没说，但是我知道你有事，你说说吧，能办的我就帮你办，不能帮你的，你也多理解。

你说了以后，他多半会说：这个事，我回去研究研究，后面再给你答复吧。或者说：这种事，我说了不算，我帮你留心一下吧。总之，他不会把话说得太死，其实无论他是否把话说得太死，都无所谓，你只要确定他能帮你办这个事，就够了。

因为，这个饭局只能起到这种作用，牵线搭桥的作用。

4. 普通饭局上怎么躲酒？

思路：一般的饭局，无关痛痒的饭局，比如同学、同乡、朋友等之间的聚会，你想喝就喝点，实在不想喝，随便找个借口，就能搪塞过去。

话术：

- 1、比如说今晚确实不能喝，在造计划。
- 2、今晚还要回去加班，要帮领导写一个讲话稿。
- 3、我开车来的。
- 4、胃炎这两天犯了，辣椒都不能吃，更别说喝酒了。
- 5、刚吃了头孢等等。

所以，态度一定要坚决，再强调一遍：

今天是真不能喝，原来我喝酒什么时候拖过大家后腿，今天特殊情况，大家记着，下次我补上。

5. 有领导参加的饭局怎么躲酒？

思路：这种饭局，你如果能喝就尽量喝点，喝不多，可以少喝，但最好不要一点都不喝，尤其是领导都在端杯子喝的时候。

但如果确实不能喝，最好在饭局开始前，就给领导报告一下，不要到饭桌上，人家给你倒酒了，你才说出来，这个时候领导大概率会说：多少喝点。这个时候，你不喝吧，领导多少会觉得没面子，你喝吧，又违背了你的初衷。

所以，提前给领导说！这样，饭桌上别人给你倒酒时，你说不喝，即便别人打酒官司，领导也多半会站出来帮你圆场：他不喝就算了，平时他确实也没喝酒，今天有特殊情况。

话术：

今天实在是抱歉，确实有特殊情况，只能以茶代酒，请领导不要怪罪，我今天就负责做服务工作了，酒和茶放我这边了，我负责给各位领导倒茶斟酒。

6. 你做东请客吃饭怎么说？

场景 1：你请领导或同事吃饭怎么说？

话术：

1. 今天很荣幸能和各位领导同事在这里聚一聚，我平时啊，毛毛躁躁的，有什么做的不妥的地方啊，希望大家多多包涵，今后呢，有需要我的地方，请大家尽管开口。

2. 今天很荣幸各位前辈能百忙中抽时间来这里聚一聚，我先表个态，感谢你们对我平时的关照和提携，我在这里先敬大家一杯。

场景 2：你作为家属或者朋友陪客吃饭怎么说？

话术：

1. 刘总，哎呀，经常听我们家老张提到你啊，早就想请您吃个饭了，感谢您一路以来对他的栽培和照顾。

2. 哎，我也跟老张说了，以后啊，一定要多支持您的工作。

3. 哎，你好，你好，我朋友经常提醒你，说你人不但漂亮，还特别仗义，今天啊，谢谢你过来捧场。

这就是借助第三人表达出的夸奖和感谢，比你直接说更让人动容。

场景 3：你请朋友同事吃饭怎么说？

话术：

1. 这不平时大家忙吗，难得有时间聚一聚，假期了就大家放松一下，都是自己人啊，该吃吃该喝喝，千万别跟我客气。

2. 哎呀，现在大家不都到处忙嘛，能聚一聚实在不容易，今天啊，就把大伙都叫来，就想着呀，好好热闹热闹，其实平时大家都各忙各的。

场景 4：你请亲戚吃饭怎么说？

话术：哎呀，今天真是高兴啊，能和小姑一家好好聚一聚，嗯，祝你们长辈身体健康，万事如意，大家吃好喝好。

场景 5：饭局尾声怎么说？

话术：

1. 哎呀，今天感谢大家来捧场哈，有照顾不周的地方，请大家多多包涵，最后呢，我敬大家一杯，祝大家，生活愉快，一切顺利。

2. 那如果你是和同事、同行或者是合作伙伴吃饭，你就可以用感悟+感谢的方式这样收尾：今天能和大伙儿聊聊天，我特别开心，这顿饭简直含金量太高了，我收获很多啊，以后咱还得常聚聚，今天感谢大家给我面子，咱来日方长。

7. 如何帮领导代酒？

思路：代酒？用得着吗？领导不喝酒，直接说不喝就是了，难道谁还敢逼着他喝？
确实没人敢。

但是有人帮领导代酒，会在无形中抬高他的威严，也会让他有无时不刻有人跳出来为自己挡子弹的成就感和满足感。

其实，不是所有场合都适合替领导代酒。比如单位年终聚餐（虽然现在这种聚餐极少了），或者单位小范围聚餐，这种场合下，就不太适合帮领导代酒，为什么呢？

因为大家都是领导的下属，就你跳出来帮领导代酒了，就你跳出来讨好领导了。

8. 什么情况可以代酒呢？

比如你们出差去外地调研相关，当地肯定要尽地主之谊，一般来说，这种饭局，当地都是点到为止，但是难免碰到对方是爱喝酒的领导，那，这种饭局可能就不是点到为止了，那得喝高兴啊！这种饭局，两边是不同的群体，相互不太熟悉，这种饭局你可代酒了。

端个分酒器，站在领导身边，如果有人来敬酒，你负责给领导倒酒，倒的时候稍微倒一点，边倒边说：

话术：领导，我少给你倒点吧，大家喝酒只是表示下敬意，您喝多喝少，都不会在乎的，您明天还有重要接待，您就少喝点吧。

如果领导点点头，那算是默许了你这样做，说明领导也确实不想喝了，只是盛意难却，不得不维持下去。

当然你这样说，有些人会买账，但是有一些人不会买账，如果对方有不买账的，说：那不行啊，喝酒没有喝半杯的，一心一意，满上满上。这时候，就需要你跳出来代酒了。

话术：领导前些年喝酒是不要人劝的，但这两年身体原因，医生是不让喝酒的，今天确实盛意难却，领导不得不喝，但是今天确实已经超量了，再喝，估计晚上又要吃药了。这样吧，我倒满，我替领导干了这一杯。

不用等他在说什么，直接端起来干掉，干掉后，再补一句：我干了，你随意吧。大部分人遇到这种情况，也不会说什么。

（但，如果来给领导敬酒的是对方的最高领导，你就不要代了。这种酒，领导也不会让你代，你最好也不主动提出来代。因为他们是一个档次上的，这种酒你来代，好像人家那边没人代似的。除了对方最高领导来敬酒，你最好不帮领导代之

外，其他的你都可以在饭局中途，帮他代。)

8. 酒桌上被刁难，怎么回？

场景 1：比如和上司一起参加某个饭局，对酒精过敏，对方领导说喝一个让我看看，你到底酒精过不过敏，怎么解？

思路：别人想要踩你，你就夸他，给他带高帽，让他觉得如果再为难你，你对不起他伟岸的形象，他就不好意思进攻了。毕竟，高尚的人格，怎么可以做卑劣的事情呢。

话术：

1、李总，我是真不能喝，第一次喝不知道，喝了一小杯，就全身发红发痒，喉头水肿，呼吸困难，当时医生嘱咐过我，让我滴酒都不能沾。

2、李总，您跟我领导都是忙大事的，但是我这点小事，都被您惦记着，我们领导说您体恤员工，看来确实是真的，谢谢领导关心，我以茶代酒敬您一杯……以茶代酒天长地久，祝李总生意越做越大。……领导有台阶下，也不会再多劝。

场景 2：A 总和 B 总，你喜欢跟谁一起共事啊？

饭桌上酒过三巡，有些领导拉着你就开始叙旧，小江啊，你跟我也这么久了，你得跟我说实话啊，A总和B总，你喜欢跟谁一起共事啊？

话术：嗨，A总和B总怎么能用喜欢呢？那得是尊敬和仰慕，两位领导啊，我都非常尊敬和仰慕。

场景 3：有人跑来敬酒，然后跟你说，你不喝就是不给我面子哦。

话术：刘老师啊，今天我人不舒服，吃的药，一会儿呢，我还要做后续的安排，要是喝多了可就没人处理了，你们喝好，我来把大家的后勤工作做好，我也想跟你喝一杯啊，可是领导让我把大家的安全照顾好，我要是喝多了，自己饭碗不就砸了，你还是饶了我吧。以工作立场为出发点拒绝，只要对方稍微顾及一下你的情况，就不会为难你。

场景 4：领导说：这顿饭可让你破费了，怎么回？

如果今天这顿饭是你做东，请领导和前辈吃个饭，他们会说，哎呀，今天这顿饭可让你破费了，你是不是会立刻慌忙的说，啊，不破费，不破费。

话术：张老师，跟你一起吃饭啊，是我的荣幸，这一顿

饭啊，换你一对一的指导，是我占便宜了。

场景 5：领导打听八卦。

有些人喝了酒一放松，人就变感性，这个时候旁边的领导就趁机打听，诶，小雪啊，我看你最近总闷闷不乐的，是家里发生了什么事吗？别以为领导是有多关心你家里的事儿，实际上呢，他可能是发现你工作不投入，想来八卦你一下。

话术：是吗？其实啊，我工作的时候脸都比较臭，您别介意，最近的工作啊，我会找时间向您汇报。

一定要找机会做工作汇报，让领导知道你其实干了很多活，不然啊，他看不到，就等于你没干。

场景 6：领导诈你话，怎么接？

饭桌上大家都开始窃窃私语，各聊各的，你领导看了你一眼，扒拉你一下，然后开始问你：

小江啊？你跟小李最近都说了什么，他可都跟我说了。这时候啊，你一定要淡定，这是领导在诈你的话。

话术：我和小李说的跟和大家说的其实都差不多，是出什么问题吗？我也只知道这么多，因为我只参与了其中一个环节，剩下的就要去问别人了，要是你想知道，我可以帮您去问问。

场景 7：领导对我说，不喝就是看不起我，怎么回？

思路：面对任何人的攻击，你都可以避重就轻，不要正面硬刚....

话术：

- 1、领导，我怕喝多了看不见你.....
- 2、领导，我也想喝呀，可是我喝了，你要马上帮我打120呀，我不是看不起你，我是怕麻烦你。
- 3、只要感情有，喝啥都是酒，有感情就有理解，我以茶代酒，敬你一杯。
- 4、小弟酒量不好，请大哥见谅，上周因和朋友喝酒引起酒精中毒，害朋友花了好几万看病。。。

场景 8：跟大哥参加饭局，饭桌上有一个大佬，你恰好能用得上他的资源，如何要联系方式？

思路：隔朋不交友，隔人不办事！我圈子里的东西，都是我的，你想用里面的任何资源，你最好经过我。

话术：

1、大哥，我想下一次托您帮我组个局，咱们一起吃个饭，这个大佬是您的朋友，您来请比较合适。

2、大哥，那个人对我以后有帮助，我想去留个联系方式，方便以后他来，我们请他单独吃个饭。

3、大哥，那个人对我以后有帮助，过几天，麻烦您帮忙组一个局，我们聊一聊，看看能不能产生合作。

场景 9：女性被劝酒，对方说：喝了这杯就存 5000 万！怎么回？

思路：对方为了测试你能否放下你的健康，放下你的尊严，测试你的服从性。如果碰到劝酒的人，尤其是男人敬女人，那最好的方式就是认怂，你以为一杯一口结束了，其实下一杯立刻跟着来。

即使滴酒不沾，最好举起来礼貌碰杯，一定要给予话术，碰杯的时候要低于对方的酒杯，表示尊重。

话术：（尊重+领导补位+夸奖+画饼合作）

王总，真的非常荣幸能和贵司达成合作，这个项目能够落地，您在其中给予了太多支持和帮助（尊重），我和我们

李总从心底里感恩感激您（领导补位），您是 XX 大学的高材生，也一直是行业内的领军人物，跟您合作是我们的福气（夸奖），我希望在明年的合作中，我们能够更加的紧密团结，把销售额翻翻，让咱们的项目成为业内的标杆（画饼合作）。只要心里有，以茶代酒，合作天长地久，为了不伤感情，我喝，为了不伤身体，咱们喝一点。

敬酒话术：背下来，你也是敬酒高手

思路 1：表达决心。

话术：

1、王处长，自从来到咱单位，就得到您如父如兄般的照顾，虽然平时没机会表达感谢，但是您的帮助和照顾我都记在心里了。说实话，最近这半年我学了不少东西，回家后连我爸妈都夸我进步了很多，之前工作中有做的不到位的地方，也请您原谅，希望能继续得到您的指点，接下来我会好好干，绝不会辜负你的期望！这杯酒我先干了，您随意。

2、李科长，上次的事情多亏您帮忙，否则我们遇到这种事情都不知道怎么处理……真的应该好好感谢你。

思路 2：表达欢迎！

话术：

1、赵总，欢迎您的到来，希望你多来指导工作，感谢你提出的建议，你今天的建议让我受益匪浅。希望你以后经常过来我们指导工作，好让我们更好的进步，这杯酒，我敬你。

2、李工，欢迎你的到来，你可是无线电专家啊。在咱们公司，在这方面就属于你最强了。以后我还得多向你请教，这杯酒我干了，你随意。

思路 3：表达祝福！

话术：

1、李总，咱们干了这杯酒，预祝我们两家公司接下来的项目合作成功，产品大卖。也祝您的事业蒸蒸日上。

2、刘总，敬您一杯酒，在您的手下干了两年工作，我学了不少东西。今天能的成长与进步完全是你的指导下获得的，同时我也在工作中存在短板还没有达到你期望，还请您多担待，接下来我一定会我一定会好好干，取得更优秀的成绩。借这一杯酒，祝领导您事业更上一层楼。

3、感谢这么多年您对我的关心和提携，在以后的日子里我会更加努力的工作，祝您身体健康，工作顺利。

思路 4：表态式。主要是“表+心+祝”三个字。“表”是表态的意思，“心”表示心情，“祝”是表示祝福。

话术：

刘经理，我来敬您杯酒，在您手下工作，我学到不少东西，同时也很惭愧，也犯了一些错误，还请您多多担待。在这里，我向您表个态：从今以后，我一定好好干，今后无论是工作、生活或是其他方面有什么需要我效力的，只要您一句话，我立马往前冲。借今天的酒祝您今后事事顺心、万事如意，也希望我们部门在您的领导下，各项工作都有新的突破！

思路 5：感谢式。主要是“谢+心+祝”三个字。“谢”表示感谢，“心”表示心情，“祝”是表示祝福。

话术：张总，真的要感谢您，要不是您的提拔照顾，上次我的岗位调整肯定不会那么顺利，一直想找个机会向您当面说声“谢谢”，今天正好有这机会，祝您今后能够工作顺利、身体健康、家庭幸福。您随意，我喝完。

思路 6：赞美式。主要是“赞+心+祝”三个字。“赞”表示赞美，“心”表示心情，“祝”是表示祝福。

话术：王总，我来敬您杯酒，一直想向您当面请教如何做好会计工作，上次要不是您发现财务报表里的错误，我们财务部真要出大事，公司可能也会损失不少，大家都夸您心细、认真，而且愿意帮助人，大家都愿意跟着您干。来，祝您今后事业能够更上一层楼。

附：敬酒的 12 大场景话术，总结如下：

场景 1：敬长辈！站起来，双手捧杯，杯子低过长辈的杯子，长辈坐着，我站着。

话术：

1、老爷子，我敬您一杯，祝老爷子身体健康，事事顺心。
然后头稍微点一下，老爷子一饮而尽后，马上给老爷子满上。

2、我到现在都还记得，当初在您家的那三年，要不是您和姑姑，我也不可能在这个城市立足，也不会有今天，这杯我敬您，祝您身体健康，步步高升。

3、爷爷，这段时刻没见，您的气色越来越好了，看来这段时刻搓麻将没少赢钱啊，来，我敬您一杯，祝您身体健康，手气最佳。

4、爸，妈，我这一年也不在家几天，没有陪你们吃饭逛街，家里农活忙的时候，也没空回来帮你们干，你们都不怪我，还无条件支撑我的事业，虽然，还没有赚到钱，可是，你们却很信任我能成功，太谢谢你们了，我要敬你们一杯，你们安心，我一定不会辜负你们希望的。

5、三叔，我能有今天，多亏您当初供我上学，现在是我回报您的时候了，来，今天我敬您一杯！

6、唐哥，这一年没少麻烦你，感谢一路的支持和帮助，哈哈，今年还会多麻烦你，别嫌弃。

7、家有二老，如获至宝，祝二老洪福齐天，幸福无边。

8、祝爷爷奶奶身心同康，福寿安享，祝外公外婆如松如鹤，多寿多福，福禄欢喜，长生无极。

9、那如果是长辈想批评教育你：莎莎啊，你别光忙着工作啊，你个人问题也得考虑考虑啊。这个时候哈，你要谦虚，接受送祝福的方式，跟对方说：

您跟我说的道理我都懂，我在这里敬您一杯，祝您身体健康，越来越年轻漂亮。

场景 2：敬领导！

你敬领导酒，必须站起来敬，如果距离远，可以走近一点，领导要站起来，你必须说客套话：领导，您坐、您坐。敬领导酒时，最好加一句：领导，您随意抿一口，少喝点。

话术：

1、领导，我敬您一杯，希望领导万事顺心，带领我们在创新辉煌，祝福领导身体健康、工作顺利。

2、领导，我敬您一杯，您刚才说的中国经济形势的高论，简直颠覆了我的三观，在大学里没学到的知识，今天晚上学到了；领导，我敬您一杯。

3、刚才您说您冬泳坚持了五年，其实我是冬泳届的逃兵，我坚持了一个星期就放弃了，敬您的坚韧。

4、领导，我敬您一杯，单位人都说您是油画高手，我的本科专业也是学美术的，但是我那三脚猫的功夫，和您一比，根本不入流，改天希望能私下里向领导请教。领导，我敬您一杯，感谢您一直以来对我的关照。

5、领导，我敬您一杯，非常感激您在我职场最迷茫的时候，给我指点，我一辈子不会忘。

6、领导，我敬您一杯，说心里话我非常荣幸能在您手下干活，我学到了太多受用终生的本事。

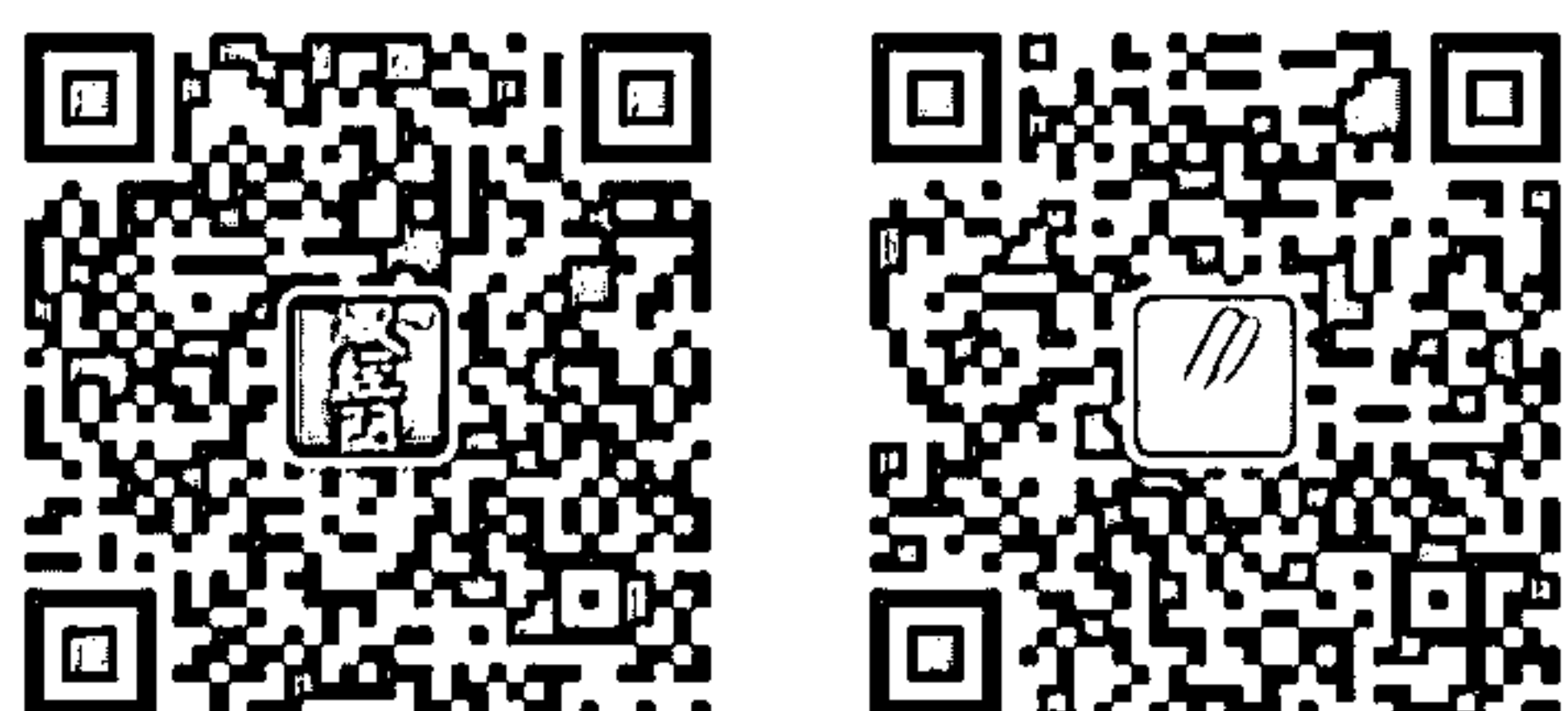
7、赵总，我今年能取得这样的成绩，都是您的统筹规划和引导有利，我必须得借这个机会好好敬您一杯，今年肯定加倍努力，不辜负您的栽培和期望，先干为敬。

8、我把领导对我的关怀，化作这杯薄酒，敬请干杯。

9、人有三宝，精、气、神，你看领导你这天庭饱满，满面红光，说明是处于黄金时代，在此给您端杯酒，祝你仕途平坦，青云直上步步高。

10、领导，您来这里，我们感到非常骄傲，在这给您端杯美酒，愿您永远没有烦恼。

微信：1848636859



微信：2284868566

11、希望以后各位领导多多提携我这个小辈，我在这里先干为敬。

12、先敬 x 总一杯，感谢 X 总平时对我的关照，我先干为敬，您随意。

13、很荣幸能跟 xx 总一起吃饭，从你身上我总是能学到做人做事的道理，能跟你一起共事是我的荣幸，这件事我第一时间就想到了你，只有您才能做到，您费心啦！

14、公司有现在的成绩都是 X 总领导有方，请 X 总放心，我们也一定会认真工作，减轻您的负担，不辜负您的期望。

15、x 总说得真对，就冲您说的这番话，我一定要敬您一杯。

16、今天这个特殊的日子，非常荣幸非常开心也很感动领导能在百忙之中来到我家，我专门让爱人准备了微薄的酒菜，还希望领导不要嫌弃，来，感谢您在工作中对我的帮助支持理解，我敬您，希望公司的发展越来越好，感恩感恩！

17、“非常感谢这么长时间以来领导对我们的帮助以及提携，没有您的支持，我们也走不到今天，也没有这样的荣誉，今天趁这个机会敬领导一杯，感谢对我的栽培，我先干为敬！”

18、领导，很荣幸有机会和你一起吃饭，小某敬您一杯。

19、领导，平时在工作中给你添麻烦，感谢你一直关心、教导、培养，这杯酒我尊敬你。

20、领导，单位现在获得的荣誉，都是你的统筹规划和领导有力，我会认真工作，为单位争光，我敬你。

21、领导，你刚才说的那句话很受启发，就冲这句话，我一定要敬你一杯。

22、领导，祝你新岗位一切顺利，再创佳绩，小某敬你。

23、感谢领导今天的饭局，让我有幸和这么多精英在一起聚餐，我叫 XX，希望大家多多关照。话说酒逢知己千杯少，我把各位的祝福化作这一杯美酒，祝大家身体健康，工作顺利，事业长虹节节高。

24、接风性质的敬酒。领导，您百忙之中莅临指导，我敬您一杯酒，表示诚挚的欢迎。

25、践行仪式。领导，天下没有不散的筵席，您带队要返程了，我敬您一杯酒，祝您一路平安。

26、这么多年了，一直承蒙领导的关心与帮助，借此机会，让我用一杯白酒表示我深深的谢意。

27、感谢领导多年来对我的培养，特别是前不久，你推荐我参加某某项目，让我学到了很多東西，进步很大、终生受益。一直想请您吃饭，向您敬酒，今天终于得到机会了，我敬您一杯酒！

28、领导，前不久，我看了您的文章，对您佩服得五体投地，尤其是那个理念，令人拍案叫绝，让我学到不少东西。今天，我要通过这杯酒，表达我对您的深深敬意。这种“+具体事例”的称赞式敬酒词，没有人会不喜欢听的。

29、领导，感谢的话，我刚才已经说了，我今天敬您这杯酒，主要是想向您表个态：我要跟着您好好学、努力干，不断进步，不辜负您对我的期望。

30、上次培训让我进步很大，感谢领导给我那次培训机会。

31、尽管你这么培养我，我还是有许多不足之处，做的有什么不到位的地方，我也不知道轻重，请您多指教，也请多多包涵。

32、感谢张总平时对我的关照，上次你指点我那个方案，简直让我受益终生啊，敬请以后继续支持我、帮助我、指点我。

33、领导，我是财务部负责资金业务的小纪，纪晓海，与纪晓岚差一个字（记住，要说出全名并巧妙引发记忆）。今天非常有幸能敬您一杯酒。

34、按照您的战略布局，我和同事们都感到很有奔头有干劲，争取与公司共成长，还请您以后多多指点我，有什么需要我们年轻人效力的，您尽管吩咐。

35、我衷心祝愿公司业绩蒸蒸日上，祝愿您身体健康、万事如意，我先干为敬。

36、王总，明年我们部门的计划目标是xxx，我觉得在您的带领下，明年的目标感激大家能赏面，平时工作上有什么好和不好的事，都在这杯酒里了，今后只盼着和大家工作顺利，相处融洽了！

37、老张，你的敬业精神实在令我敬佩，您一直是我的学习楷模，这杯酒我敬你。

38、刘主任，在咱们单位某某方面你绝对称得上是专家，我最佩服的就是您了，这杯酒我敬你，希望您以后能多多指教。

39、王总，我今天必须敬你一杯，上次某件事如果不是你给予援手，后果真的不敢想，我一直和同事们说，我特别仰慕领导的魅力，特别感谢领导的栽培，只是一直苦于没有机会参与重大项目，不能好好报答领导。您的恩情，我一直都记着。有任何用得着的地方，以后您随时吩咐，我一定随叫随到，唯领导马首是瞻，这三杯，我先干为敬。

40、王总，你好，我是运营部的小王，我来敬您杯酒。

41、王总，这个问题困扰了我很久，谢谢你的帮助，您说的非常有道理，我要敬您一杯。

42、谢谢领导关心与照顾，以后需要经常向您学习，这杯酒代表我对您的谢意与尊敬。

43、在您手底下干活，一年的成长抵得上三年了，火车跑得快，全靠您这个车头带！

44、老板，虽然咱们公司规划不大，可是，在您的带领下，业绩可一点都不比大公司差，在我心里一直拿你当榜样，太佩服你了，我一定要敬您一杯。

45、老板，说句真心话，我刚来公司的时分，经常被您批判，坚持不下去的时分就想离职，不过您私下里总是很关怀我，会找我说话，帮我解决难题，给了我坚持下去的信仰，还有许多生长的时机，说实话，我现在心里对您只有感谢，感谢你教会了我这么多，您定心，今后我会跟着您好好干，不辜负您的希望，这杯酒敬您。

46、我要代表公司所有的员工，敬老板一杯酒。要是没有老板的果断决策，咱们今年的业绩也不可能提升这么快，大家的奖金也不可能这么厚，我先干为敬。

47、我当时来咱们公司应聘的时候，一个重要的原因，就是因为老板。当时，那么多招聘的台子，就咱们公司的招聘台旁边摆了一张老板的大照片。我当时就想，老板这么帅气，一看就是于事业的样子，跟着这样的老板，一定有前途。所以，我就投了咱公司的简历。就冲这个，我要敬老板一杯。”

48、一杯干，两杯净，三杯喝了更高兴，酒逢知己千杯少，嘻嘻哈哈醉不了，领导再添个！

49、鱼儿一上桌，鱼头酒要喝，领导，俗话说宰相肚里能撑船，您这杯中无酒难言，给您倒上吧。

50、XX 领导，感谢您平时对我的关照和帮助，这杯酒我敬您，祝您身体健康，工作顺利，事业长虹节节高！

51、老大，我敬你一杯，这 1 年以来，感谢你对我的照顾和帮助，在你的带领下，我真的学到很多东西，这杯酒，我干了，你随意。

52、敬高层领导：x 总，真的很开心也很荣幸能够加入到这么优秀的一个平台，也感谢 x 总能搭建一个这么好的平台，让我有幸接触到很多行业前沿的信息，让我学些到了很多其他地方学习不到的东西，这杯酒，祝您同时也祝公司越来越好！

场合 3：敬同事！

话术：

1、王姐，和您在一起工作，真的很开心，也跟着您慢慢变得稳重老练，平时真没少给您添麻烦，感谢王姐以来的帮助，所有的所有都在这杯酒里了，我敬您。

2、非常感谢大家来我家里做客，大家在一起工作这么长时间，一直都没有好好的在一起吃过饭，再次感谢大家莅临，希望大家当成自己的家，吃喝随意，而且现在是下班时间，大家吃的开心，喝的尽兴，开心最重要，来来来，大家共同举杯，祝福我们的以后的事业风风火火，顺顺利利，希望今后工作中有遇到解决不了的问题，大家相互帮忙，不吝指教。

3、很高兴能够加入咱们这个大的家庭里面，也非常感谢大家给我的帮忙，希望在今后的工作中我们依然互帮互助，共同把工作做好，需要我的地方也尽管来找我，我绝不推辞，这杯酒我先敬大家！

4、王兄弟，非常感谢这段时间你对我的帮助，记得我刚到公司，什么都不会，总是被老板责骂，是你的指导，让我有了今天，你放心我会更努力，不会让你失望。

5、如果你给销售冠军敬酒，敬酒词就应该说：“祝贺你得到了应有的收获，恭喜恭喜，我敬你一杯”。

6、周师傅，大家都说您的业务水平高，上次您帮我改了那个材料，简单几笔，画龙点睛，让我佩服得五体投地。感谢您对我的大力支持，恳请您以后对我不吝赐教，多指点、多帮助，我是不会忘记伯乐之情的。

7、小林，上次那个方案，多亏了你帮我找资料，兄弟之情，记在心底。借这杯酒，感谢一直以来的配合和支持，希望咱们以后，继续像好哥们一样，互相理解、互相支持、互相帮助。

8、小赵，上个月咱们加班赶材料，你专门跑了一趟总部，借来了参考资料，帮了我们的大忙。我由衷地为你的贡献点赞！你年轻有为，思路活，点子多，让我学到了不少新鲜知识，借这杯酒表示感谢。以后你有什么好思路，可别忘了指点一下老哥啊！我相信你一定会展翅高飞，衷心祝福你越来越好！

9、谢谢夸奖，其实我刚刚踏入社会的时候，比你们可差远了，那时候上酒桌话都不敢说，你们以后一定比我强。

10、孤木难成林，我们的成功离不开大家的团结协作。有你们在工作上的努力，哪里会有干不成的事儿！

11、作为晚辈，被您夸真的很激动，这杯酒我敬您，还需要多多向您学习。

12、x 哥/姐，这一年还好有你，感谢你的支持和帮助，我敬你一杯，明年还是需要你继续支持、提点我，你可别嫌弃哈。新年快乐！干杯！

场景 4：敬同学！

话术：

1、班长，时间真的太快了，快十年我们都没见了，满脑子都是咱们那会儿，上下铺手拉手逛罗马仕的样子，不过你保养的真好，整个状态啊，皮肤啊都特别好，这杯敬你，希望青春永驻，未来可期。

2、李帅，你真的太优秀了，真的羡慕你娶了我们的女神，想想我们一起追逐女神的日子，你是胆子最小的，却没想到今天的你是最成功的，祝贺你，祝你们永远幸福。

3、老李，我刚才听班长说你现在从事互联网工作，这真的很好，我希望你的工作越来越顺利，毕竟，这个行业的前景仍然很好，来吧，干杯。

4、桌上有肉，杯中有酒，同学中有你们，我倍感珍惜，希望以后的日子和老同学们喜乐有分享，共度日月长。我敬大家一杯，青山在，人未老，同学情更浓，岁月增，水长流，我们情怀依旧。

场景 5：敬朋友！

话术：

1、感慨啊！一晃过去这么多年了，以前年轻的时候大家路边随便喝点小酒，一盘花生米就搞定了，那时候年轻，也没那么多积蓄，再来看看现在，生活条件好了，庆幸我们几个兄弟还在一起，人生啊，短短几十年，非常感恩兄弟们的不离不弃，感谢兄弟们互帮互助走了这么多年，真的很不容易。

来，我敬大家一杯，祝福我们未来的日子越来越好，真心希望我们老了还能在一起喝酒一起吃肉！

2、刚刚听你说了你在工作中的经历，我也有同样的感觉，你经历过我也经历过，一开始真的很困难，但现在也好了很多，这杯酒我敬我们同样的过去，希望我们将来会更顺利。

3、这些年一路走过来，不容易，当年我最困难的时候，是你挺身而出，感谢你的帮助，以后还是兄弟。

4、来来来，你看你平时都忙，我都没时间一起聚一聚，今天好不容易有时间了一起聚聚，让我敬你一杯，你看你平时那么忙今天来和我一起吃个便饭，实在是我的荣幸，来来来～我先干为敬之，你随意…… 微信：1848636859

5、今天聚会，快乐加倍，咱不提减肥，来喝一杯。来来来，大家喝一杯呗，咱重逢就是要快乐的干饭好吧。

场景 6：敬别家的领导！

话术：

1、刘总您好，今天很荣幸有机会和您一起吃饭，我是房产事业部的小江，以后请领导多关照，我敬您。

2、感谢王哥今天的饭局啊，让我认识了这么多优秀的同行，嗯，大家就叫我小张吧，以后啊，请多多指教。

3、张总，早就想跟您认识一下了，今天终于有机会了，我是策划部的小江，今天见到你啊，真开心。

4、敬不熟悉的领导，如果你们是第一次喝酒，您可以说：久仰您的大名，今天三生有幸，能有机会敬您一杯酒，感谢领导给了这次机会，向您学习。

5、x 经理，您好，我是 x 部门的小王，今天真的很荣幸在这里和您一起吃饭，我敬您一杯，以后还请您多多关照。

场景 7：敬客户！

话术：

1、感谢刘总百忙中抽空来，今天的合作一定是好的开始，我相信我们未来会有更多更好的合作，祝我们今后合作愉快，我敬你。

2、张总啊，关于这个项目，还有几个细节问题，我改天单独跟您汇报，看您什么时候方便，那后续呢，我提前约您。

3、如果是谈合作，就说：今天的活动是个好的开端，我们今后还要进一步加强联系，后续的一些细节问题，过段时间我去拜访您，咱继续沟通！

4、赵总过奖了，我们张总特别重视与您的合作，这个项目能成，不仅是我的功劳，更离不开我们张总的重视！

5、“陈总，在这件事上，还要多麻烦您，我希望我们是一个共赢的局面，我敬您，我先干了，您随意！”

6、王总，这次见你，我发现您气色更好了，刚才小跑上楼连气都不带喘的，是不是天天在健身啊？这杯酒我我敬您，希望您身体永远倍儿棒。

场合 8：敬贵宾！

话术：

1、李老师，刚才听了您的话让我深受启发，作为晚辈啊，那我先敬您一杯。

2、王总，我觉得您刚刚说那句话特别有道理，就冲您这句话，我一定要和您喝一杯啊。

3、啊，很开心跟您一起吃饭，刚才您会上的发言真的很精彩，让我茅塞顿开，以后啊，还请您多多指教。

4、您今天上午在座谈会上的发言确实很精彩，站位高、逻辑清、言辞美、容量大，让我受益匪浅，真的值得认真学习好好品味！

场景 9：敬下属！

话术：

1、小张啊，这两年你进步真的很大，希望你能够百尺竿头更进一步，从优秀变得更优秀。

2、小李，你已经入职两年了，眼看着你从一位门外汉迅速成长为行家里手，真的为你高兴，也为你感到自豪，你的成绩有目共睹，前途不可限量。今天借这杯酒，鼓励你保持作风，继续前进，祝福你早日进步、独当一面。

场景 10：参加生日宴！

敬酒词就可以说：“祝你生日快乐，祝你每天都像今天一样开心幸福”

场景 11：乔迁之喜！

祝贺别人的敬酒词可以说：“祝您乔迁新居，新的环境中必能让你们的生活焕然一新，欣欣向荣，好运连连，为了表示祝贺，我敬你一杯”。

场景 12：过年家族聚会如何敬酒？

话术：

1. 各位亲朋好友，大家好，今天能够全家团聚，非常开心。随着年龄的增长，我们这些晚辈已经慢慢有了自己的家庭和事业，能同时聚在一起也很难得，今天能有机会相聚，在这，就让我们大家痛快的喝起来！

2. 下面，我先代表我和我的家人敬大家一杯！在新的一年里，祝愿长辈们身体健康、事事顺心！祝愿姐妹们财源滚滚、节节高升！愿没成家的，早日找到如意郎君、白马王子祝愿小朋友们学业进步！让我们一起干杯吧！

场景 13：朋友的婚礼，有时候呢，还免不了让你上去讲两句。

话术：

1、祝我的宝贝有钱有闲，幸福绵延，如鱼得水，胜似蜜甜。

2、我亲爱的娜娜，我们一起长大，伴你出嫁，你今天穿上婚纱的样子，真美呀。

3、在实现幸福的心愿上，很高兴你能领先，祝你们幸福美满，同心同愿。

4、如果新人刚好是你的同事，你就可以这样说：恭喜恭喜。张总喜提娇妻，以爱之名，以余生为期，祝你们一双良好，白头偕老。

5、幽默一点儿，你可以这样说：说好的一起单身，你缴械投降，先步入婚姻，我只有罚你一辈子幸福满满，一定要快乐长伴。恭喜恭喜啊。

6、你们终于合规合法得到国家的认可啦，在这里给你们送上人民群众真挚的祝福，祝你们天长地久，要啥都有。这几句话呀，可以在婚礼现场助兴来讲一讲，也可以呢，发微信或者是发朋友圈当祝福文案，大家根据自己的实际情况来做选择就可以啦。

场景 14：男人第一次去女方家如何敬酒？

话术：

叔叔、阿姨好，今天在来之前，说实话我内心特别忐忑、紧张。但是见到你们之后，你们特别和蔼可亲，我也松了一口气。我想跟叔叔、阿姨说，我特别想做你们的女婿，我也特别感谢你们培养了如此优秀的女儿，感谢你们同意我们交往，我在未来一定会好好的去照顾她爱护她，也会好好地孝

敬双方的老人。我平常不怎么会喝酒，但是今天我特别开心，我要给叔叔、阿姨敬上一杯酒，祝福叔叔、阿姨身体健康、万事如意！

场景 15：饭局上轮到你向全体敬酒，你该怎么说？

王总：小李，今天大家很高兴，你提杯说两句。

话术：

1、感谢王总今天组的局，才让我有幸认识这么多业界精英。我叫 XXX。古人云，酒逢知己千杯少，此时我把对各位的祝福化作一杯美酒。祝各位：扶摇直上九万里，事业长虹节节高！

2、感谢 X 总组织今天的局，让我有机会和这么多领导、精英一起聚餐。我叫 xxx，希望大家多多关照。都说酒逢知己千杯少，我把对各位的祝福装进这酒杯，祝大家身体健康，工作顺利，事业如大鹏展翅只，步步高升！

场景 16：升学宴敬酒怎么说？

话术：今天非常高兴，不只因为拿到理想大学通知书，更重要是还有你们，我的家人、朋友，来和我一起分享这份

快乐，能有这样的成绩，离不开大家的鼓励和支持，没有你们，就没有我今天的成绩，敬大家。

场景 17：别人敬酒托你办事

话术：你放心，这件事情我一定全力以赴。我看这事对你也非常重要，所以建议你多找几个人问一问，多打听打听，人多力量大，东方不亮西方亮，我这边一定会尽力帮你去办的，要是能帮上忙，你再怎么谢我都行，但万一没有办成，你也不要怪我。

拜年篇：拜年短信这么发，谁不喜欢？

- 1、愿天上人间，占得欢娱，年年今夜，共欢同乐！
- 2、愿除旧妄生新意，端与新年日日新！
- 3、寒辞去冬雪，暖带入春风！
- 4、笙歌间错华筵启，喜新春新岁！
- 5、万物迎春送残腊，一年结局在今宵！
- 6、爆竹声中一岁除，春风送暖入屠苏。
- 7、烟火起，照人间，喜悦无边，举杯敬此年。
- 8、但愿年年，春风有信，人心长久。从往如如皆过去，来新岁月日日甜。
- 9、烟火起，照人间，喜悦无边，举杯敬此年。
- 10、但愿年年同欢乐，炮竹声声春来到，从往如如皆过去，来新岁月日日甜。
- 11、新的一年，新的开始，希望在新的一年里，祝领导平安，快乐，健康，钱兔无量、大展宏兔、前兔似锦、兔然暴富。
- 12、凛冬散尽，星河长明，愿 2024，万事顺遂，安暖如斯。
- 13、凡是过往皆是序章，所有将来皆为可盼，愿.....
- 14、兔个吉利、兔然暴富，兔年吉祥、钱兔无量、大展宏兔、开启好运兔年。
- 15、尊敬的 xx，新年伊始，感恩有您！xx 祝您诸事顺遂，鹏程万里，日有熹，月有光，富且昌，寿而康。
- 16、岁岁常欢愉，万事皆胜意。过去的一年承蒙您教诲，愿新年胜新言，能有幸与您共前行。
- 17、xx 新年好，您是去年一年对我影响最大的人，这一年我之所以进步这么大，正是通过不断向您模仿和学习完善的，

榜样的力量是无穷的，您的格局和胸怀将是我此后长期学习的重点，感谢您对我的支持和信任，过年放假您好好休息，新年快乐！

18、XX 新年好，给您拜年了。过去的一年里，您在工作上对我耐心指导，我学到了很多，收获很大。感谢您的悉心提点，我一定好好工作，不辜负您的指导。祝您新年快乐，阖家幸福！

19、年年有风，风吹年年，慢慢即漫漫。祝日愿皆已偿，来年有新愿。

20、年年有风，风吹年年，慢慢即漫漫；祈来年，胜往年，喜乐平安，所遇皆甜。

21、历添新岁月，春满旧山河，祝您春节快乐。

22、愿得长如此，年年物候新。

23、日有熹，月有光，富且昌，寿而康，新春嘉平，长乐未央。

24、椿萱并茂，棠棣同馨。

PS：意思是指椿树和萱草都茂盛，现比喻父母都健康，表示祝愿家中的亲人身体健康，一切顺利。

25、辞暮尔尔，烟火年年，岁岁念安安，历添新岁月，春满旧山河，举杯欢宴饮酒，喜度良宵。迎新年，辞旧岁，通宵歌舞。祝愿您春日，幸福平安，夏日喜乐安康，秋日吉祥安好，冬日安宁吉祥。

26、但愿年年同欢乐，炮竹声声春来到，从往如如皆过去，来新岁月日日甜。

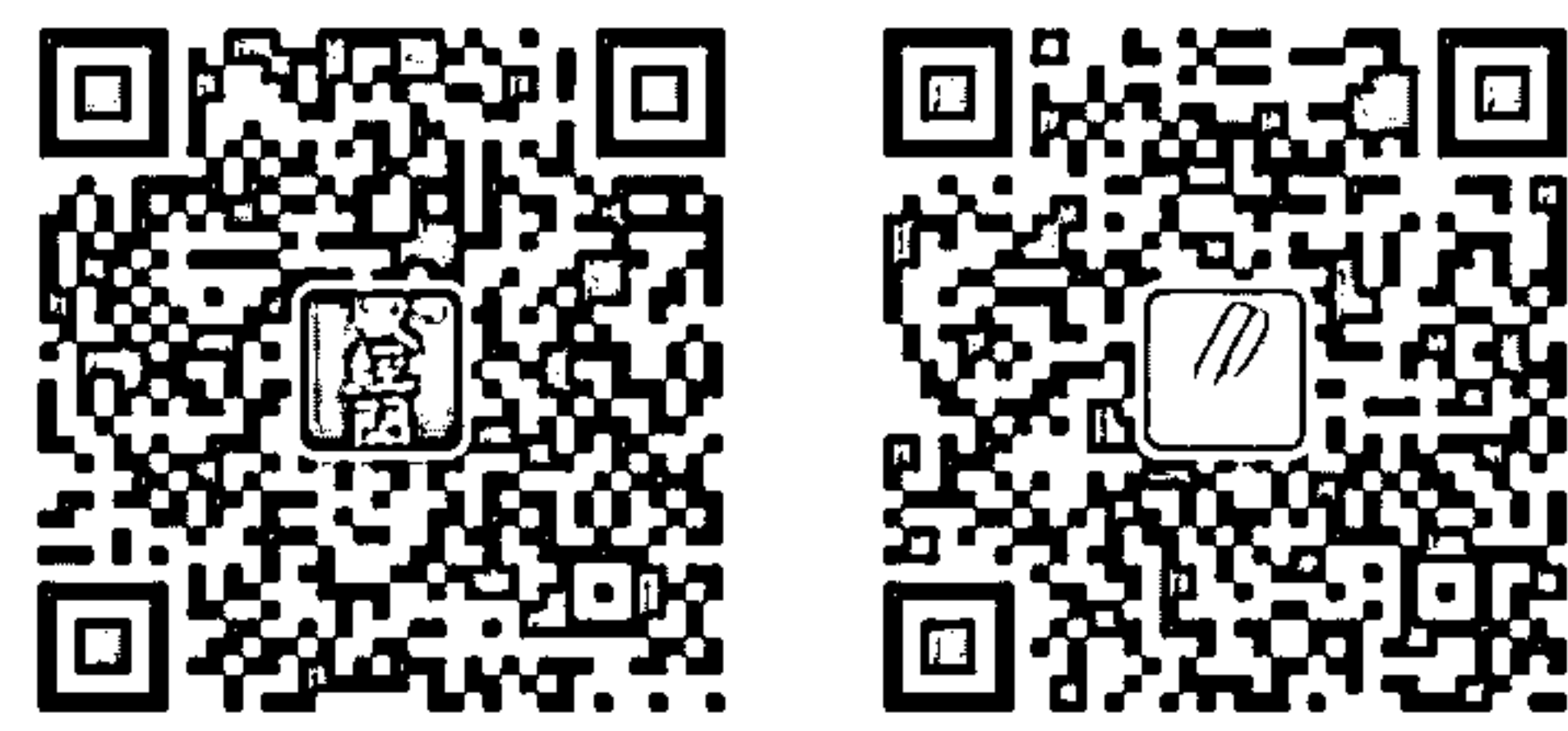
27、愿所念之人，岁岁安好；心之所想，皆能如愿。

28、不觉年末将至，只愿尘事皆安。

- 29、落日归山海，烟火向星辰。所愿皆所成。
- 30、旧岁千般皆如意，新年万事定称心。
- 31、椿萱并茂，棠棣同馨。秋绥冬禧，顺颂时祺。
- 32、烟火起，照人间，举杯，敬此年，愿新春以后，吉吉利利，百事都如意，万事皆可期。
- 33、愿保兹善，千载为常。欢笑尽娱，乐哉未央。新的一年，祝您平安顺遂，吉祥圆满。
- 34、老去又逢新岁月，春来更有好花枝。
- 35、交年换新岁，长保身荣贵。
- 36、天地风霜尽，乾坤气象和；历添新岁月，春满旧山河。
- 37、欲借长鼓奏升平，几番人间得乐事。祝您在新的一年里无疾病侵扰，无岁月白头，无枯木羁绊。四时春秋平安度过，万千山水得以一游。
- 38、从今诸事愿、胜如旧。人生强健，喜一年入手。
- 39、岁月新更又一春 迎春还是旧年人。
- 40、玉兔将临门，祝福处处存。爆竹天天笑，喜事朝朝闻。
- 41、辞幕尔尔，烟火年年，朝朝暮暮，岁岁平安。
- 42、一日今年始，一年前事空。
- 43、如雪辞冬，如花迎春，如歌如画，如遇知音，如今新岁，如愿随心。
- 44、浮云富贵非公愿，只愿公身健。
- 45、年年皆如意，岁岁常欢愉。
- 46、新年新愿，万般皆安。
- 47、新年有新愿，旧愿皆已偿。
- 48、愿将来，胜过往，愿新年，胜旧年。
- 49、岁岁年年，万喜万般宜。

- 50、从今把定春风笑，且做人间长寿仙。
- 51、时节如流，岁月风平。愿朝暮共往，行至天光。
- 52、愿新春已后，吉吉利利，百事都如意。
- 53、故岁今宵尽，新年明旦来。
- 54、老去又逢新发月，春来更有花好枝
- 55、但得余殃随腊去，敢图好事逐年新。
- 56、一岁一礼，一寸欢喜。何其有幸，年岁并进。
- 57、多喜乐，长安宁，岁无忧。
- 58、欢愉且胜意，万物皆可期。
- 59、辞暮尔尔，烟火年年。日日年年，朝朝暮暮，祝您年年富贵有余。
- 60、春祺夏安，秋绥冬禧，欢愉且胜意，万物皆可期，
- 61、烟火向星辰 所愿皆成真。
- 62、沙场百战袍未解，征途万里再启程。
- 63、雪舞金山辞旧岁，天仪再始开新元。
- 64、硕果盈枝辞旧岁，意气风发迎新年。
- 65、凯歌高奏辞旧岁，豪情满怀迎新年。
- 66、春晖逐近旧岁去，一元复始万象新。
- 67、奋斗中辞别旧岁，憧憬中迎来新年。
- 68、喜闻钟声催奋进，更借东风展新姿。
- 69、一元复始开新宇，万象更新谱新篇。

微信：1848636859



微信：2284868566

关于发拜年短信的一些注意事项：

1、要不要给领导发短信拜年呢？不用纠结了，发比不发好，在职场里面，你要抓住每一次能提升你在领导这边印象的机会。

2、发短信还是发微信？发领导，发短信，正式一点，平级的同事，发微信，随意一点。

3、给领导发拜年短信，切忌群发，群发不如不发，这种常识，还是有人犯！什么“尊敬的各位领导，给您拜年啦！...”，一看就让人不爽，我在你这边就是一个群发的数字，那你就只能做个工具人了，这种短信，一看就是不尊重领导，

4、给领导发短信，必须一对一，一定要用心，不能千遍一律，短信开头一定要有领导的姓氏+职务。比如，“李局长新年好！...”。

5、短信结尾附上你自己的部门+姓名，比如“销售部小李”，要展示自己，就要懂得自报家门！

6、短信模板：尊敬的某某（职务）新（过）年好！用上面的诗句插入+感谢您今年对我工作的指点，感恩您的关心关怀！衷心祝福您新年吉祥如意，事业鹏程万里，阖家健康幸福！某某部门某某！