

声明：江湖虚构，可借鉴，不可生搬硬套。

## 一、送礼 10 条通用法则：

1、送礼三步走：第一步：送水果，就问他一句话：我符合获奖条件么？第二步：送烟酒，说您费心了，成不成都没事。第三步：送钱，说下不为例。这三步走了就差不多了，直接跳到第三步，人家能不退么？

2、给人钱时，一定给他一个无法拒绝咱的理由，这个理由啊，一共有 100 个。我会在后面更。这 100 个理由，我这样说好了。你在网络上，全都搜不到，要是能搜到，送礼这个群啊，也没人加了。这 100 个理由，有天我更了，OK，你打印下来，贴在厕所，拉屎的时候不玩手机了，没事儿念念送礼 100 条。念完了，你会说卧槽，卧槽，卧槽。我的便秘好了。

3、送礼的对象，永远不超过 5 个。超过 5 个，就有垃圾流量了。一般而言，我给谁送礼有回报率，我就长期持有谁。我给某某人送礼，任何回报率都没有，我还持有个屁啊？我二啊，我有神经病啊？

4、小人物，习惯性跟他一根烟就 OK。类似物业上的保安或电工，一根烟就 OK。他们不值得我们花大价格投资。相反，要是你需要他们帮忙的话，给他们一包烟就 OK。

5、朋友过生日，不要买单。谁买单谁是大傻逼。也不要给他带蛋糕。直接给他发个 188 元的红包就行了（发多少，你们商量好。标准都一样）。朋友过生日，咱买单，花了 2000，朋友会感谢咱吗？不会，感谢你个锤子啊。相反，你给他一个红包，他反而说谢谢，谢谢，我给你磕头了。人只在乎到手的東西，不在乎别人帮他做了什么。有人请你吃饭，你拿一瓶酒或一条烟过去就行了，不要买单，谁买单谁是大傻逼。要是咱请人家吃饭，咱不要给人家买单的机会（谁帮咱买单了，咱把钱给人家。直接给人家现金，别来虚的）。

6、要是岳父有多个女婿，他们拿什么，你拿什么就行了。要是老岳父只有一个女儿，你是他唯一的女婿。好烟好酒好茶大红包扔过去就行了。

7、朋友结婚，他给了你多少钱，你给他多少钱。不要犯贱，他给你 1000，你给了他 2000。这叫破坏游戏规则。很久不联系的朋友，主动联系你了，说他要结婚了。只要你结婚，他没过来。他结婚，你也没必要去。给他转个 200 元的红包就行了（且解释：所有的同学结婚，我都给了 200 元。放心好了，对方 100%收。但是你结婚，他永远不会给你一毛钱。因为你联系他时，他说了，恭喜恭喜，至于红包，你想什么呢？我给你个毛啊）。这 200 元，就当喂狗了。有骨气的同学不会要的。但是你放心好了，你这一辈子都不会遇到有骨气的同学。人的劣根性到底是什么？贪得无厌。不贪不占的人是神，咱是凡夫俗子，咱能遇到神吗？不能，哈哈。马勒戈壁。

8、小舅子要钱，给还是不给？哈哈，当然得给了。这个钱啊，你直接取现，要你老婆送过去。你小舅子要 1 万，你提现 1 万，直接给你老婆就行了，要你老婆送过去。当然，这个钱，咱不能要了。小舅子借姐夫的钱，还个毛啊。我姐都被你日了，我给你要两个钱算啥呀？！微信给小舅子转账 10 万，小舅子没有感觉，你老婆没感觉。当你老婆拿着 10 万现金给他弟弟时，你老婆有感觉吗？有感觉。当然，这个不具有通用性。因为不是所有的小舅子都找姐

夫借钱。毕竟有骨气的小舅子非常多非常多。至于小姨子要钱，OK，直接给你就是了。放心好了，不会吃亏的。姐夫都喜欢给小姨子钱花，小姨子多可爱啊。

9、单位聚会，都是套餐。不要多事儿。老板点什么，吃什么。不要吃完了，又去唱歌，跳舞，洗澡。只要公司没安排的活动，咱都不参加。聚餐有必要敬领导酒吗？走个形式就OK。没必要单独过去。但谁给领导敬酒了，你得悄悄看看，悄悄学，这时候，很多秘密都浮出水面了。至于这个秘密，你怎么解释，不要问我，因为你比我更清楚你们单位的情况。一群人敬酒，一般老板能喊出谁的名字，谁就是给老板送礼了。

10、给老大的司机啊秘书送礼，只能获取信息，不能100%解决问题。解决问题，还是靠老大。也就是给领导的司机或秘书送礼，没必要太狠（一包烟或一条烟就OK）。

学会人情世故，提前三十年改变命运。

## 二、求人办事的经典话术：

1、去领导家，烟+酒，顺势放在他们家不显眼的位置，一般多是顺势放在门后面。领导生气地说：你这是低看我了。你要习惯性说：领导啊，您太谦虚了，您太低调了。我是您的兵，我来看看您还不行吗？

2、领导说来看看我行，但不能破费。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。

3、领导，这次是我冒昧了，这是我的一点心意，东西也不值钱，就这一次，下不为例。

4、“领导，这不是给你的。这是给孩子、嫂子、老人，叔叔、阿姨。一般情况下，都会收。

5、我送的不是礼，领导平时对我没少照顾，没有您，也不会有我今天，希望您给个机会，让我表示下感激。

他听完多多少少会有感动。咱的态度得真诚，不真诚就破场了。最核心的就是：先一顿吹捧，最后感谢。在家对看镜子多练练，就没问题了。

送礼时咱别提要求，人家帮咱了，咱就立马去烧香磕头，感恩。你提要求，这叫人心不足蛇吞象。人家觉得喂不饱你。OK，人家喂咱一点儿“零食”。咱就欢呼雀跃，感恩的不得了。人家就觉得咱饮水思源，知恩图报。会继续帮咱。感恩=我就是想要一片叶子，你给了我一片小树林；我就是想要一滴水，你给了我一片大海。你啊，对我太好了。然后猛磕头。你他娘的老是不知足。领导就非常恶心你，说白了，还是不懂人性。你不用提要求。你只送礼，只感恩就OK。别提要求。一提人家就烦。你越感恩人家越愿帮你。觉得你懂事儿啊。

打电话给领导怎么说？

你说：领导，你啊，帮我太多了，我都不知道怎么感恩了。

领导说：你做好自己的本职工作就好了。

你说：现在我在工作中，遇到了啥困难都想请教您。也不知道您有没有时间听我回报，你啥时候有时间啊，我去您办公室回报下我的工作进展。

领导一般会说个时间的，你说谢谢领导就行了。到时候你就去他办公室就行了，到了他办公室，一是回报工作；二是拜领导为师，说谢谢领导了，以后我就是你的小学生了。这是第一次碰撞。

第二次碰撞，就更简单了，你找到领导的家（非常容易）。去送礼就行了，说领导是我的老师，这不我来看看老师。把东西一扔，走人就行了。这样的送礼方式持续五次，不提要求，只有感恩。

求人办事送礼时的参考说辞：

1、把送礼的话头推到对方的孩子身上，比方说：“东西是给孩子买的，和您没关系。别说是来找您办事，就是没这事，随便来串门儿还不一样应该给孩子买点东西吗？”

2、把送礼的话头推到对方老人身上，比方说：“你不用客气，这东西是给老爷子买的。老爷子身体最近还行吧？你方便时把东西给老爷子拎过去得了，我就不再过去专门看他了。”

3、把送礼的话头推到托办事的朋友身上，比方说：“这东西是我朋友给你买的，我也没花钱。咱把事给他办了，就啥都有了，咱也不用太跟他客气。”

4、把送礼的话头推到对方可能存在的损失上，比方说：“您给办事就够意思了，难道还能让您搭钱破费？这钱您先拿着，必要时替我打点打点，不够用时我再拿。”

5、把送给对方的钱说成是暂存在对方手里的，比方说：“我知道，咱们之间办事用不着钱，但万一出点啥岔头需要打点，现找我拿钱就不赶趟了，所以，这钱先放你这儿，用上了就用，用不上到时候再给我不是一样吗？”

我们盖房，领导说我们没手续，不要盖了。我们给领导包了个红包，领导说：你找谁谁试试。我又给领导包了红包，说：要不，你帮我找找，我这人不会说话。领导捏了捏我的红包，说：我试试。我千恩万谢，说谢谢了，拜托了。

开始他拒绝我，我去了 10 次 100 次以后，我们成了最好的朋友。现在他的资源就是我的资源，我的资源就是他的资源。什么都是坚持出来的，只要不放弃，永远就有机会，我对刚刚失恋的儿子说。

我以前跟你一样，瞧不起走歪门邪道的人。人啊，是金子总会发光。10 年过去了，我手下的小弟都立起来了，我还在原地踏步走。我开始怀疑：九年义务教育是不是骗人的……

我原以为我们是最好的朋友，我们一起吃饭，一起喝酒。我原以为他会提拔我当车间主任。谁知道他提拔了另一个人。他退休了，才对我说：感情靠不住，习惯性送礼，才有机会冒头。你啊，光用嘴表达感情，太二了。

为了孩子转学，我找了他几次，他都不方便，我帮了交了一年的物业费。他要我找 XX，我去找 XX。XX 说：这事儿简单啊，你的资料给我。我把资料给他。他用铅笔在上面画了两个圈，说走正常程序就行了。嗯，果然还是“走正常程序”牛逼……

人跟人做链接，说白了，就是买票上车。上车了，车一直走。打开窗户，看到哪儿好玩，直接在哪儿下车。没有人知道自己想要什么，坐车多了，看到的风景多了，才会眼前一亮：哦，我梦寐以求的东西，原来就在眼前，以前怎么没发现呀。人生是一个觉悟的过程，而不是说年龄大了，某些事儿，能自然而然领悟。

一件事儿，花钱 3 分钟知道答案；不花钱，3 年或 10 年知道答案。会花钱，又养成了花钱的习惯，此后，便过上了幸福的生活……

没有送礼的格局，怎么会有赚钱的机会？天天待客不穷，夜夜做贼不富。一如很多人，想加入我们群学习分享的时候，当知道有门槛，转而破口大骂。吃着，喝着，还骂着。我多少也知道了他以后的发展潜质。。

学会人情世故，提前三十年改变命运。

### 三、社会经验 30 条：

1、问：老师，我最近走上了管理岗位。但是在人情世故方面还是有些胆怯。举个例子：被提拔了想五一拜访领导，总是怕被拒绝，感觉踩不到领导在家的空闲点，时机如何把握呢？

答：这个太简单了，他的司机，你请了吗？他的秘书，你请了吗？先搞定他身边的人，让他身边的人帮你搞定领导，你+领导的司机+领导的秘书=你的队伍。你们 3 个人吃领导一个人，别心疼在小人物身上花钱，小人物有时候比大人物更有价值…

2、问：老师，领导推我得了第一，拿了 5000 奖金，给领导送多少合适？

答：钱从哪儿来的，还到哪儿去，这叫饮水思源。给他买 5000 元的华子，他 100%要，然后你提个非常小非常小的要求就 OK。比如请假 3 天，他说 OK，然后就心安理得的收了。你回来了，他会想办法安排你，指点你的。然后他送你一句话，你说：这句话价值连城，一个亿都买不到。领导高兴啊，你看：我 5000 就卖给你了，我还亏了呢。然后，他会主动给自己加分，你看吧，我还是一个好领导。这样你既满足了领导的物质需求，同时还满足了领导的精神需求。领导觉得你知恩图报，此后有机会便开始提拔你了。

3、问：老师我听了您的，前两天给领导扔了两条华子，他马上把我从夜班转为长白班了。但是他跟我讲下不为例，这什么情况呢？

答：喜欢送礼的人喜欢说:下不为例;喜欢收礼的人也喜欢说:下不为例。下不为例啥意思啊？每次我 C 老婆，老婆都说不要了，不要了，意思是:我还要，我还要。

4、问：我是房产中介，有个问题请教一下，我昨天卖了一套别墅一下就提了二十万，我要不要请同事吃顿饭，别让他们说闲话。

答：不如请客户去五星级搓澡，他一高兴又给你介绍个客户，提成 20 万又到手了。人走茶凉，不如结交贵人，平步青云！

5、问：我在一家公司实习，想和一位老师傅学，但他烟酒不沾，不知道聊什么，该怎么办。

答：几年前结识一位很有能量的前辈，一直想和他深交，但他不抽烟不喝酒，没啥共同话题，于是我请他喝茶，没想到他立马换了个人似的，讲了很多他的发家故事，教了我很多东西。什么叫人情世故，那就是烟酒问路，不行就用茶试试，茶不行就用足疗，洗浴试试。

6、问：你说送礼交大哥真的有用吗，有的人收了不办事，会不会搞不好倾家荡产啊？

答：我从来没听说过:谁谁谁送礼倾家荡产的。前辈给我讲过他发家的故事:十几年前他给一个工程的大哥包 20 万红包，赚了 180 万，他又拿出 100 万分给了大哥，大哥说:那边的开发区也归你管了，就那两年时间前辈赚了 1000 多个，而别人只认为他是命好。

7、问：朋友给我介绍个活，挣了 5 千多，我说:谢谢啊，下次请你吃饭。但最近很少跟我联系，也不介绍活给我了是怎么回事？

答：如果你挣了五千，给他三千，你觉得你的活还会少吗?进四出六，不要怕吃亏，只要你给他转了，你天天都有活干!自己一人占尽利益，将没有长期合作!

8、问：公司领导生病了，我要不要过去看一下，去了有没有什么用？

答：前年的时候，前辈病了，小李发信息说了一些安慰前辈的话。我呢带了 2 条烟，去了协和医院，握着前辈的手，说了很多暖心的话。此后，我和前辈无话不谈。尽管小李跟了前辈很多年，但前辈遇到好事儿还是习惯性叫上我，前后几年带事我挣了至少 120 个朝上。

9、问：去年挣了点钱，想回家乡修个路啥的，你看有没有必要？

答：前年捐了 50 万在村里修路灯，从那以后，村里的人每天都在找我，这个生病了，那个想买房，还有个没钱交学费的。富贵不归故里。习惯性装穷，习惯性示弱，不信你看大衣哥。

10、问：昨天和朋友吹牛，说一年赚几百万，然后今天给我发信息，我没敢回，是不是找我借钱啊？

答：前年一场饭局，朋友问：一年赚多少？我说 400 多万。朋友说厉害厉害。第二天，朋友找我借钱，张口就是 170 万，而且还跪在我家，一直给我磕头。我给了他 40 万，这 40 万他 100%不会还了。他是送外卖的，一月能赚多少钱我不知道，反正这笔借出去的钱收不回了。

11、问：昨天我对一个大哥说，哥你一年带我赚个几百万就行了，但是大哥直接转移话题是为什么？

答：一个外地的小朋友，非要见个前辈，我拗不过他，便约了他出来。饭局上，这个小朋友一句话就把局面给破坏了。他对前辈说：张叔，我要跟你混，你年赚 2000 万，我能年赚 1000 万就行。大家习惯给人家面子，前辈说：兄弟之才，绝对在我之上，来，喝喝喝.....

12、问：我公司干了几年了，不亏钱，但为什么就是做不大？

答：赚小钱，靠的是能力，赚大钱，靠的是关系，靠的是背景。所有的保险公司，都是关系的结果，跟市场运营没有一毛钱关系，赚钱，就是找个大哥，当他的夜壶，这没有什么好丢人的，找不到夜壶才丢人。

13、问：我打算开个实体店，请教一下什么叫会做生意，什么叫情商？

答：前段时间我在一家饭店吃饭，打碎个杯子，老板说：影响您用餐了，没有伤着吧。结账时，我多给了老板 100 元。好巧不巧，前两天我又去一家小饭店吃饭，打烂一个勺子，老板说：一个勺子 100 元。此后，这家饭店，我再没去过。

14、问：带我的大哥到我家喝茶，好像是看上我那副画了，正好大哥手里有个项目你说这是个机会吗？

答：前辈很喜欢我的摩托车，我就把摩托车借给他开了几天，然后他问我从哪儿买的，我说：叔你喜欢的话，我就送你了。前辈说：那谢谢了。随后没几天他告诉我：你给你张叔拿 2 万，我给他打过招呼了，这个绿化工程，由你来做。赚钱不赚钱看你自己。我说：叔，挣不挣钱都是个机会，到时候找你喝茶。

15、问：带我的大哥让我办事我的效率都是最有效的，但为什么大哥就是不提我？反而还得

罪了很多。

答：孙悟空刚出社会时，帮阿唐办事儿，遇到问题都是一马当先斩妖除魔，得罪了不少人，还差点把工作丢了，后来猴子学聪明了，遇到问题就请示观音，如来，搞关系，交了很多朋友，最终修成正果。

16、问：我跟一个挺有实力的前辈合作，我整天累的跟啥一样，他天天就见几个人，大头还让他挣了，凭啥啊？

答：挣钱的永远是前辈，因为前辈负责关系，拿 80% 的利润，小弟负责干活，得 20% 的利润，前辈有关系人脉，而手里有关系人脉的人寥寥无几，会干活的小弟比比皆是。干活的不挣钱，挣钱的不干活，世界皆如此。

17、问：我昨天出了一个大单，提了 2 万多，我开心的跟同事分享，结果今天另外一个大单被同事撬走了，为什么？

答：你要学会闷声发大财。高调的人总有一天会毁了自己，沉住气，千万不要炫耀你的财富与成就，看似有人吹捧，其实他们的心里充满了嫉妒和怨气，真正智慧的人早就把自己调成了静音模式。

18、问：老师我们团队的老大，是特别有野心的人，但是手段不干净，什么数据造假 抄袭这些全都做过。他的能力是很强，但人品也实在令我反感。敢问师傅：如果要选一个大佬跟着，人品和德行需要纳为考虑吗？

答：你先爬上去，随后再试试看，干干净净做事能不能生存下去。有的领域可以，有的领域就不行，所以你的标准答案应该是，保护好自己，随后竭尽全力的学习他的思路和手段，随后在自己运用的过程中，去筛选和判断。

19、问：如果对方硬是不收礼物的话，那是不是就不送了，还是找个节日或者由头继续送？

答：之前村里的会计来找我，我给了他两盒竹叶青，他说什么也不要。我直接扔他车里了，他说：你啊，太实在了。拒绝我东西的人，几乎没发生过。

有的人，连一瓶水都送不出去，8 个领导在那儿 你买一瓶水，8 个领导都说不喝了 谢谢你了。你还觉得你牛逼，哎，无语了。你要是买一打提溜过去，都喝了 没一个拒绝的。有这个觉悟的很少很少，有这觉悟，在底层锻炼三年就上去了。而更多的人，都是在基层锻炼到老……

20、问：老师我是单位某个部门的负责人，上面的意思是在本部门门评两个优秀员工，我在

发愁把名额给哪个员工，得罪人的事不想干啊，您有什么好主意嘛？

答：开会就行了，让你的心腹帮你做引子，让所有的人发言，把大家的意见综合起来，什么样的人该上，让他们讲，你不要讲。开会一次不行就开两次，开着开着，答案就讨论出来了，然后你最后拍板就行了。大家都心服口服。

21、问：老师朋友兄弟把我介绍他单位上班，我是发了工资请他们吃饭还是？

答：现在就请，等个锤子啊。你提前请了，有福利提前给你。你发了工资再请，他们就不帮你了。因为这事在帮你，就显得他们势利眼了。人活着都是要尊严的。他们当下帮你，当下就有回报率，帮你就会上瘾的。你是喜欢工资日结还是月结呀。

22、问：老师我在单位被投诉，虽然自己一再辩解是有人故意带节奏的，是有人利用其他人的弱势群体身份打小报告，但是领导就是认定我是被人投诉的，现在停了我原来的职务，我以前没给领导送过礼，现在去送不知道还有没有用。

答：去送就是了，投诉你的这个人，他百分百送礼了。同样你一直给领导送礼，谁投诉你了他会帮你压下去。人啊 总归是人。一句话你没有给领导送礼。你送礼了屁事儿没有。人人都是势利小人，人人都贪得无厌。这句话永远都对。

23、问：老师我在官场和商海周旋几年了，截止到现在唯一还没搞定的难题，就是一个领导权利有的，每次我请吃饭他也来，送礼物也收。就是帮忙的时候总是帮我的对手多一些。在物资采购这块我的对手胜我一筹。我该用什么办法来对付他。

答：哎，你二啊，肯定是你的竞争对手给的多啊，给他的返点多。你请我吃饭，你买单了。我看到小 A 请你吃饭，我帮小 A 买单了。你很生气 我说马勒戈壁，你生气个锤子啊。小 A 已经帮我买过 1000 次单了。啥都是等价交换。

24、问：老师你一直说：求人办事送礼要循序渐进，什么才是循序渐进，您能指点一下吗，谢谢了。

答：打个比方，我第一阶段，请他喝可乐。我说想请一天假。他说小事，准。第二个阶段，请他吃饭喝酒，我想要全勤奖。他说：没问题。第三阶段，送华子，我想找个闲差。他说，明天去仓库。第四个阶段，我送五粮液，什么要求都没提。他说：仓库要不你来管理吧，也挺闲的。第五个阶段，我送金子，也没提要求。他说：明天晚上有个局带你去，抓住机会能不能升上去看你自己……

25、问：老师请教下，我的合伙人有严重的颈椎病，给他冲了 2000 块的中医按摩卡，但是我发现他好像并没有感觉到高兴，反而有些心理压力，我做的有问题吗？



答：送体验是送人性之堕落面：享受。中医按摩一听就是很励志很痛苦的地方，你送个洗浴按摩他就开心了。好比他肥胖，你送个跳绳，他一样压力很大，你送个蹦迪会员，他就很开心。励志没办法延续，只有堕落可以长存。

26、问：老师我们领导今天给了我一个项目，说叫我看一下，明天问问我的想法，我应该怎么说呢，请您指点指点。

答：领导问：这个项目怎么样呀？咱说：我还是比较相信领导的眼光，您说干，咱就立马脱了裤子干。领导说：我还是想听听你的想法。咱要习惯性回复：我的想法就是您说啥，我干啥。您指哪，我打哪。这时领导会说：要是让你担任这个项目的总指挥，你怎么打？咱要习惯性说：老大说怎么打，我就怎么打。我的优势就是执行力强，战略上管理上的问题，我搞不定，我天生就是干活的料。这时候老大一般都开始带你了。

27、问：老师请教一下，给媳妇闹别扭，怎么解决？说了几句话把她惹了，媳妇跑姑娘屋睡觉了。

答：你啊，哄一哄就好了。说点软话，说话又不费钱，多喝几口水的事情。反正我不愿意得罪女人，每次得罪媳妇儿，必定破财。为啥抖音上那么多营销女人的，就是女人是冲动型消费人群，不开心就买买买，或者到处报班，提高“怎么对付老公”或者做“独立女王”。包括丈母娘，丈母娘前几天问羊肉最近贵不贵啊，我马上买了 20 斤羊排.....

28、问：老师，我一个师兄，给我提供了一个行业内很重要的信息和指导，我离他有些远只能以红包的方式感他，发多少红包合适？目前，一分没赚，但他给我随后应聘提供了一个很有价值的信息。

答：给他充 500 元的话费即可。他打电话过来，咱只说一句话：路遥知马力日久见人心，饮水思源，吃水不忘挖井人。听君一席话胜读十年书，你对我说了一句话，这句话，把我十几年的疑惑解决了。大恩不言谢，不耽误您的时间了，你忙。以后遇到需要靠智慧解决的问题，我还会麻烦您的。说完，收摊。

29、问：老师我有个属下，跟我的领导关系还不错，所以总是不听我的，布置工作态度都很搪塞，还和我意见老不通，怎么办呢。

答：不要给他布置工作，凉着，工资照发。找个临时工做他的工作。

问：好的。但如果他去跟领导告状咋办？

答：他告状也很简单了，你说你也没办法，工作计划要完成，他效率很低，临时工都比他强。一般他没活了，也很慌的，架空他，慢慢就没人搭理他了，他就会主动找你要活干，废掉一个人的最好方式，就是啥也不让他干。

30、问：叔你好 本人在北京一股份制银行支行工作。最近工作有些变动，接到消息月底要去分行报道，算是晋升了。现在支行行长私下跟我说知道去分行对我本人发展有利，但很舍不得我。这种情况下不知道该怎么不伤和气的跟支行长说呢

答：这就是跟你客气一下，以后你混好了，他也能沾光啊。你说：我会经常回来看看您的，我永远是您手下，以后有事儿招呼我就行。他听了就会非常高兴。

#### 四、酒场话术 7 条：

跟朋友喝酒，朋友邀请的人，非富即贵。我就是来打杂的。

席间，有些话比较经典。回到家，我就整理出来了。

1、对不起，我看问题还是有些片面性，缺少全局观。谢谢领导直言不讳，这杯我干了，领导您随意（领导怼某个下属，某个下属的敬酒说辞）。

2、想进“市政幼儿园”，我姐在外经委上班，我打个电话就搞定了（对方现场打电话。电话结束，问题就解决）。

3、这几年，我们单位的成绩还是非常显著的，大家一定要珍惜单位的羽毛（名誉）。XX 负责的“抽样检查”能不能充实点儿案例，案例多了，申请经费，就会相对简单点儿。

4、他不是针对谁谁，他是想搞垮我们这个行业，放心好了，我们会灭了他。XX 人攻击老大，XX 人安慰老大。

5、上面找我谈话了，说 60 岁，必须下。为了保证工作的连贯性，我向上面推荐了你。你怎么看。老大问老二。老二忙站起来，毕恭毕敬地说：XX 局长，我是您一手提拔的。别管咋样，我都是您的人。公司的既定方针，我会贯彻执行到底。您把心放在肚子里就行了。我干了，您随意。

6、XX 处应该有我们的声音。一个搞地产的老板对县委书记说。县委书记说：先让你儿子写个入党申请书。通过组织审核了，我说话才有分量，对吧？老板连连点头说是是是是是是。

7、小张啊（司机），你去带几个人，接下李主任（为什么接一个人，去好几个人好几辆车，说白了，这是出于敬意）。

#### 五、敬酒话术：

- 1、敬陌生人：第一次和您喝酒，希望您以后多多关照。
- 2、敬领导：李总，我是小张，很荣幸的能够和您喝一杯酒，我敬您一杯。
- 3、敬长辈：谢谢您这么多年来对我的照顾，祝您身体健康，长命百岁。
- 4、敬客人：感谢你们的大驾光临，我敬你们一杯，请大家吃好、喝好、玩好，招待不周请见谅。
- 5、敬酒量差的人：只要感情真，不喝也是真，酒可以少喝，饭要吃饱，您随意就好。
- 6、敬亲朋好友：今天很开心，来了这么多兄弟（亲人），往常我们都挺忙的没时间，今天大家好不容易聚在一起了，咱就敞开了吃敞开了喝！
- 7、升学宴：今天非常高兴，不只是因为 I 考上了理想的大学，更多的是因为还有这么多人，来和我一起共享这份快乐，我能有这份荣耀离不开大家的协助跟支持，没有你们就没有我的这份成果。我先干了。
- 8、敬客户：李总，今年见你，我发现您比去年更有精神，而且今年我发现您肚子也变小了，是不是天天在坚持锻炼啊，我敬您一杯，祝您身体越来越健康。
- 9、领导让你给大家敬酒：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。
- 10、公司有现在的成绩都是领导有方，请放心，我们也一定会认真工作，减轻您的负担，不辜负您的期望。
- 11、平时工作中没少给您添麻烦，感谢您的教导，我会谨记您的教诲，认真工作，您随意，我先干为敬！
- 12、这杯酒我先干了，领导您随意，在以后的工作中，我一定会非常的努力，认真工作，绝不辜负您的期望。
- 13、领导，我觉得您刚刚说的那句话特别有道理，所以就冲刚刚那句话，我也一定要敬您一杯酒。
- 14、很荣幸能跟您一起吃饭，从您身上我总是能学到做人做事的道理，能跟您一起共事是我的荣幸，我敬您一杯。
- 15、某领导，感谢您一直以来给我的提点和教导，让我茅塞顿开，受益匪浅。这杯我敬您。
- 16、单独跟某人喝酒，求他办事：

希望您能给指条路，成不成一切随缘，您也别太为难，就当交个朋友。（最后酒喝好了，收摊的时候奉上诚意，十拿九稳）

您办事儿也要麻烦不少人，这是拿我的钱，做我的事儿，你千万不要为难我呀，钱不够，我再加。（这话说完了，都会收的，放心好了，钱这玩意儿，他用手一捏，嘴就不硬了）我思考问题太片面性，缺乏大局观，望领导点拨点拨。师父领进门修行在个人。这事儿成或不成，都是我的命。

17、领导试探性问你要不要去别的岗位：我不想离开领导，我离开领导了，不知道该怎么开展工作。我当领导的兵当习惯了，我哪儿都不想去，我就想踏踏实实当领导的兵。

以茶代酒 少喝的俏皮话：

感情深一口闷

只要感情有，喝啥都是酒。你说对吧 兄弟，咱哥俩这感情，我也不跟你客气了，我以茶代酒，您随意就好。

感情铁喝出血，宁把肠胃喝个洞，也不让感情裂个缝。

俗话说的好，感情要到位，不喝也陶醉。今天这酒要非喝不可，那就是对咱俩感情的质疑和侮辱，我能允许它玷污咱俩这纯洁又深厚的感情不，那不可能是事儿，来 兄弟，换这个。留一半清醒留一半醉，至少梦里有你追随。咱哥俩以后我还盼着，经常跟你喝呢，要今儿就喝吐血了，咱这个感情还怎么延续，怎么追随，你说对不兄弟。所以为了不伤感情 我喝，为了不伤身体 我喝一点。

朋友之间聚会喝酒的俏皮话：

激动的心，颤抖的手，我给 XX 到杯酒，XX 不喝嫌我丑。

心儿颤，手儿抖，我给这位爷端个酒，

美酒倒进白瓷杯，酒到面前你莫推，酒虽不好人情酿，远来的朋友饮一杯。

日出江花红胜火，祝君生意更红火。

危难之处显伸手，该出手时就出手，兄弟我替她喝个酒。

天蓝蓝，海蓝蓝，一杯一杯往下传

天上无云地下旱，刚才那杯不能算

女有貌，郎有才，杯对杯，一起来

啥话也别说，最亲是大哥

感情铁不铁？铁！那就不怕胃出血

感情深不深？深！那就不怕打吊针

六、职场领导 10 大套路：

1、钱给到位：光来虚的在现在这个社会真的没什么效果，你仔细想一下，做管理做经营不就是把钱分好分到位吗？只要有好处你还怕没人帮你？

2、原谅错误：很多时候，原谅下属犯的错误，也是收买人心的方式，甚至你还可以故意纵容员工犯几次错，这样会显得你很大度，而且在这种情况下，员工的成长速度往往是最快的，这就是下属犯的错误就是你的核心竞争力的核心逻辑。

3、把饼画好：不管你作为哪个层级的管理者，都必须要学会画大饼。给员工设计梦想蓝图，把活干好了，热心管理的工作也就完成了一大半，当你能做到让大家把你画的大饼信以为真时，你就成功了，哪怕你想让大家跑，他们都不会跑的。

4、收拢家人：要想收买你的下属，你就可以从收买他的家人入手，不管是他的父母、孩子、还是配偶，关系越亲密，效果来得越快越好，比如，你的属下中有人孩子上大学，你就到大学把他夸一番，给他一个教子有方的名声，你会发现这种方法惊人的好用，关键是简单省心。

5、用人命名：这种方式很好理解，就是当你的员工做出什么成绩，或者有什么改进时，我们就把这个成为 XXX 工作法、某某现场之类的，大家的积极性和创造性不就都出来了吗？

6、表扬及时：对于员工表扬是很能起到作用的，领导要表扬员工，不要等待。什么时候看到他做得不错的时候就直接进行表扬，改用口头表扬就口头表扬，该用钱奖励就直接用现金奖励。如果别人做了值得表扬的事情时，你过了一段时间才去表扬，效果就会差很多。

7、让他有面：在管理中心，要充分发挥中国人的“面子文化”，用这种方式让你的下属离不开你的团队，最普遍的做法是可以搞一些荣誉榜这样的方式。总之，目的就是为了让员工有面子，这样他才会主动去替你卖命干活。

8、吃饭喝酒：中国人的习俗是很难改变的，再怎么不熟、关系再怎么不好，吃几顿饭，喝几次酒，感情就会升温很多，距离也会被拉近。

9、学会吹捧：做领导的不一定非要高高在上，要学会拍下属的马屁，多夸奖下属能干机灵，说得多了就当真了，潜移默化的也会改变下属一二，让他感动。

10、封官晋升：给下属封官晋级可以说算是最好的笼络人心的方法了，就比如搞 IT 的，我们就给他来个高级工程师的职称，如果是搞管理的，就封几个经理，变着法的就把名头往上按，甚至以公司的名义把他们的名片印得富丽堂皇的。

## 七、潜规则 10 条：

1、什么叫潜规则呀？就是不方便说的规则。我先说个规则吧。也就是跟补贴有关的规则。这个补贴能不能拿到，完全就是看自己的关系硬不硬。要是关系不硬的话，这个补贴咱就不要了。也就是有补贴的项目，咱都不碰。碰了，这个补贴拿到手，还没被捂热，就被要走了。（北方地区偏多）。

2、很多说嫖娼。其实我不建议大家嫖娼。安全第一，家和万事兴。要是真想嫖娼的话，还是选择标准化的“店”。这样的店怎么找呀？问当地的司机就行了（出租车司机）。网络上搜索

过来的东西，都是假的。温馨提示：只在酒店日。而且是大酒店。个人的店，没有熟人介绍，咱一般不碰。我从内心深处，是排除这个的。我建议大家戒掉“嫖娼”。

3、大家买东西，我只建议大家去“京东自营店”，不要再挑战概率了。

4、遇到麻烦了，要找陌生人。陌生人明码标价。熟人看似不要钱，其实持有成本是最高的。

5、这个事儿，能通过“花钱”搞定，尽量花钱搞定，不要走“程序”。

6、这个东西，不是“品牌”不要买。“品牌”是过滤垃圾流量的最佳武器。

7、买房，只能市中心买，永远是对的。市中心最小的户型，也比郊区最大的户型有杀伤力。

8、改变命运最快的方式不是学习一个人，是直接复制一个人。

9、不跟任何人抬杠。见死不救，从身边的熟人开始练手。

10、自己做个什么坏事儿，永远不要说出来。

学会人情世故，提前三十年改变命运。



更多文件请添加微信：jakenian