

官场中饭局里的规矩和讲究(二)

已付费

原创 主任 tz主任答疑解惑2023-12-1420:30 发表于山东

体制主任说：中国的饭局文化，博大精深。随着 八项规定的推进，体制内的饭局越来越少了， 一般参加的饭局都是私人局，单位的饭局现在很少 参加了。很多人苦于送礼找不到庙门，请客吃饭 邀请不到领导。

现在下属邀请我去参加饭局，我一般都不会去。

一、个人权威保持的需要、保持必要的距离。

作为领导，是不能和下属打成一片的，要保持一定的神秘感，不能让自己掉价。不然日常没法管理。在最早的时候单位一把手特别难请，但是单位的副职特别好请，为啥，副职手里没多少东西，还希望和下属们多聊聊，好开展工作。

二、现在纪律越来越严格，防止不必要的麻烦。

单位最近出了一个通报，一个处长自己出钱请本处的小兄弟们吃饭，在酒店弄坏了一个小东西，就赔偿事宜和酒店工作人员发生争执，酒店人员

报案后，派出所通知单位纪检组，纪检组就查这个饭局有啥毛病，最终定性为搞小圈子、搞小团体等等，给饭局组织者处长来了个党内警告处分，其他人都诫勉。

现在体制内的人越来越难，出门都不敢说自己是体制内的，因为社会上仇富仇官的心理还是比较严重的。

三、圈子不同，共同语言较少。

大家级别不一样，层次不一样，圈子也不一样。共同话题不一样，说白了，饭局要么为了办事，要么提供情绪价值，啥都不能提供的饭局，还心累，谁也不想参加。

四、现在的领导干部注意养生了。

前些年，提笔能写，开口能说，有事能办，上桌能喝是混机关的核心能力，现在的领导干部都注重养生，陪陪家人，也认识到喝酒的危害了，希望自己能活的长

一点。领导们不愿意在酒桌上胡吃海喝、自毁健康了。所以，现在是请人喝酒吃饭，不如请人出汗(锻炼)。

通常情况下领导不会接受一般干部的宴请，并不意味着一概不参加。他们接受谁、拒绝谁，往往是看请客对象的身份和地位。

因为很多事，只要是来参加你的饭局，你的事情就成功了一半，求人办事请吃饭，饭局吃的不是饭，是局。所以饭局在开始请的时候就要花心思，就要动脑筋，否则人家是不会露面儿的。

年轻人也不要太排斥饭局，饭局是人际交往的润滑剂，饭局可以拉进你和别人之间的关系，比方

说你想追一个女生，是不是先请人家吃个饭，约个会，沟通一些感情。

社会生存，离不开求人办事，而求人办事，又免不了请人吃饭，饭局喝的不是酒，是机会。聊十次天，不如喝一顿酒，人和人的关系是一点点循序渐进，一点点加深的。

正所谓“无功不受禄”，组成一个饭局一定要有一个由头(别人赴约的理由)，否则重要的人，你是请不出来的。

比方说你想请10个人(非酒囊饭袋)吃饭，能出来5、6个人就不错了，

你请人吃饭，别人为什么要出来？这年头，谁还差那顿饭？

比方说求人办事的饭局，想成功请到对方，这其中的关键不是表达出你求人办事的意图，而是要让对方知道，参加这个饭局自己都有什么好处，能满足自身的什么需求，因为只要是人，就是有需求的，就是有痛点的。

全文共3000余字，纯干货！

请人吃饭怎么请他才会出来？

一、让对方感觉到被尊重，是主角

你给A打电话，你说A后天晚上一块吃个饭呗，一般都会说约出去了，有事，有的确实是约出去了，有的没有约出去，然后他可能随口问一句，

都有谁啊，他说这句话，证明他是有时间的，看是谁参加，如果人不对位他就不来了，如果对位他就来了。

那你就给他这么说，我第一个给你打的电话，你有空我明天就约bcde，这样a就感觉他是主角，感觉到被重视，同样你给B打电话也是这么打，我第一个给你打的，有A，有C，你要是同意我就叫他两个，你不同意我就不叫，让他感觉他们都是主角，这样的话，别人来的可能性就大了。

二、投其所好

比方你知道对方有特殊的爱好、嗜好，就可以投其所好，成功请到对方，你这个需要下一点功夫，比方说要和领导的秘书、司机经常聊一聊。

比方说对方位高权重，很难请，比如你的领导非常喜欢喝酒，越是年份长的酒，他越想把它占为己有，你就跟领导说，您是行家，我这里有哪年哪年的茅台之类的，您看下周儿您什么时间有空？他明知道你有好东西，却见不到他会寝食难安的，就像年轻人的床上躺着一个西施。你让他一晚上不动手动脚也是不可能的。

再举个例子，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。什么事情都不熟悉，忙的心力憔悴，恰好你有个刚留学回来的朋友，你可以借机约领导吃饭。就说

领导，我想请您吃个饭，本来想单独请您，但是呢，恰好有一个朋友刚从国外留学回来，非要见识一下领导您的风采。领导，您一定要赏光啊，你把话都递到他的嘴边了，他能不来吗？

三、学会运用中间人

最好的凑距途径当然是通过合适的中间人，第一种中间人就对方的上级领导或者老领导，一般来说你通过中间人是比较方便把你想要请的人约出来，但是你要告知中间人目的，这个饭局的目的就是说就是大家认识一下，没有别的目的，不会说很多其他的事情，并且让中间人来定时间，人员就是以中间人的时间为准，因为他在这里面最重要。

第二种中间人就是你想请出来的人的要好的朋友、同学或者是同级别的同事，就是说他的地位身份并不比你要邀请人高。就是朋友聚个会，大伙见个面，吃个饭，聊聊天，时间和人员由他们两方去协商商定，然后你根据他们商定的情况，再确定自己安排的人员，就是你这边有谁来参加。我举个例子，比如说你想请你们单

位的分管 领导吃饭，那他刚好有一个战友跟你父亲也比较 熟，你就邀请这个战友一起来参加，那么饭局上 大家的这个心理距离就更加拉近了，大家就有共 同话题了，再比如说，你要请你们的乡镇党委书

记吃饭了，如果你能够邀请到县委组织部的，比 如说常务副部长，那么他可能也会欣然的赴约。

第三种中间人就是说是对方的下属。有时候咱们 也会遇到请某个局长吃饭，你跟局长不熟，但是 你可能跟局里的科长或者处长很熟，你想通过他 来邀请，你不太认识跟他同级别的或者比他高级 别的这种中间人，这种有时候比较麻烦，就不一定你能请的出来，如果请不出来怎么办？那么你 可以让他做介绍人去登门拜访，做一个中间人， 你找个时间，帮我去引荐，我去见一下这个我想 请的人，然后我当面去约他出来吃饭。第一次登 门如果不行，没关系，这很正常，你去请一个局 长吃饭，人家说最近很忙，有时间再说吧，没关 系，那么你过两天再打电话来进行邀约，第一次 见面至少留个电话，或者加个微信: xuetaang7799再打电话进 行邀约。就是说找，或者是诚恳一些的去请对方，约对方， 一般来说事不过三，如果没有特殊的目 的，诚恳一些，基本上三次以后就会 成功了，就可以约得出来了。进群微信: xuetaang7799
pep854

四、请客理由，目的性不要太强

借发生的好事理由来邀请人，独乐乐不如众乐 乐，从心理上会比较容易让人接 受，找人办事千

万不要在饭局上说，目的性不要太强，请客也要 请在平常，请客不求人，求人 不请客，要善于借

花献佛，其实我们日常生活中请客的理由五花八 门，随处可见，像日常聚会、生日、乔迁、工作 调动、饯行都可以成为请客的理由，在适当的时 机，轻松自然的发出邀请。

五、模糊邀约(埋下伏笔)

比方说你想请别人吃饭，你说，领导，星期四晚 上有没有空，一起吃个饭，这叫明确邀约，别人 的第一反应肯定就是为什么请我吃饭？有啥目 的，就会很有警惕

性，大概率会拒绝你，其实正确的做法就是模糊邀约，你可以先制造一个见面的机会，随口说一句，某某，改天有空一起吃个饭，他也不知道你这改天是哪一天？(要善于提前埋下伏笔)一般情况下大家出于礼貌，都会答应你，会说好的，没问题。然后你就再挑一个时间，一般就是3天之内发出邀请，你说某某，上次咱不是说一起吃个饭吗？你看哪天方便啊，你这么说就更容易达成你的目的，这都是一些技巧。

写在最后：读过三国就知道，刘备三顾茅庐，诸葛亮于亮收服敌军，七擒孟获，爱迪生发明电灯泡还失败1000次呢，被人拒绝了不要紧，你要明白，你就是一个小科员或者一个小老板，别太在乎脸面，换句话说，你没啥可失去的，求人办事就是看别人脸色，放下思想包袱，要有恒心，要

有毅力，这样很多事才能办成！

希望以上方法和技巧对您有帮助！