

第 3 节：解决情景模拟类题

第 3 节：解决情景模拟类题	1
基本原则	2
重要技巧	2
常用框架 1：题目比较短，需要假设的	2
常用框架 2：题目比较长，信息比较多的用这个	2
常用情景	3
教学母题逐字稿	3
1. 劝老人打疫苗	3
2. 劝人接活儿	5
3. 安抚不满的同事	6
4. 劝说反对的领导	7
5. 劝老父亲放弃考公	8
6. 开导不合群的同事	10
7. 安慰得罪人的同事	12
8. 安抚打听信息的老领导	13
9. 工作没做完如何交代	14
10. 开导基层负能量同学	15
11. 回应不着调的考察组建议？	17
12. 开导被群众误解的同事	18
13. 回应群众质疑	19
14. 如何上报素材	20
15. 劝同事留下来	21
通用题目题纲	23
1. 带人惹出不满	23
2. 劝心高气傲的朋友	23
3. 阴阳怪气的恭喜	24
4. 回复劝和的同事	25
5. 破除老同事的畏难情绪	25
课下任务	26

【说明：该文档是 b 站 up 主“老夏说公务员面试”课程《从小白到面霸》其中 1 节的课堂笔记，部分零碎内容为教学批注。不管是母题逐字稿、通用题目题纲，还是必背模块、面试核心理论等，都是老夏 15 年的经验总结。这些内容不是随意拼凑的，一字一句都是老夏写出来的，凝结了大量心血、时间、精力。希望您在学习使用之余，尽量尊重原创，避免在互联网上随意传播，特此感谢。量变引起质变，一切都是积累。加油，祝顺利上岸。】

基本原则

- 面试秘诀千万条，问啥答啥第一条
- 回到生活和工作中，真真正正解决问题，想方设法达到目的
- 纵向分层+横向展开

重要技巧

- 语言行动缺一不可（要力所能及提供帮助）
- 好话赖话缺一不可（软硬兼施、连哄带吓）
- 讲道理举例子缺一不可（有例子才有说服力）
- 答题感场景感缺一不可（有场景感才是情景模拟）

常用框架 1：题目比较短，需要假设的

- 开场白
- 第一层：肯定他，否定他（开头凤头）
- 第二层：讲道理，举例子（中间猪肚）
 - 动之以情+例子
 - 晓之以理+例子
 - 诱之以利+例子
 - 避之以害+例子
 - 绳之以法+例子
 - 举自己的例子（一般是负面的）
 - 举对方的例子（一般是正面的）
 - 举单位同事的例子（正负面皆可）
- 第三层：给甜头，请吃饭（提供切实的帮助）（结尾豹尾）
- 结束语

常用框架 2：题目比较长，信息比较多的用这个

- 开场白
- 肯定他，否定他
- 讲道理，举例子：逐一解决问题

- 给甜头，请吃饭
- 结束语

常用情景

1. 互动。提问，停顿，回应。
2. 吃苹果、吃个饭、泡杯茶。
3. 一起锻炼、一起散步、一起坐电梯。
4. 顺风车、送对方回家。
5. 到对方家中、办公室拜访。
6. 先唱几句歌、先敲敲门、先说些别的事。
7. 你的衣服可真漂亮，哪里买的？
8. 分两幕：第一幕约时间，第二幕上门拜访。

教学母题逐字稿

1.劝老人打疫苗

你是社区工作人员，现在社区里面 60 岁以上的老人，对于接种疫苗持有抵触情绪，担心疫苗的副作用。如果你是工作人员，你将怎么劝说，请现场模拟。（2021 年 5 月，重庆市考面试真题）

【开场白】各位大爷大妈们，大家好，吃过晚饭没有呀？刚下过雨，还有凉风，适合纳凉，一起说说话，真舒服。

【肯定他，否定他】我是咱们社区的工作人员小夏，今天专门来跟大家说说疫苗这个事情。我知道，不少大爷大妈对打疫苗心中有顾虑，是不是呀？那么能不能跟我说说，大家都是怎么想的吗？这位大爷，您先说。哦，是这样呀，您担心疫苗的副作用，是吧？您先坐下，听我跟大家说说。我特别能理解，大爷大妈们年龄不小了，身体经不起折腾，不敢冒风险。如果疫苗真的有副作用，那么就要遭大罪，一个不好说不定还有严重的后果。我家里的父母最开始也是这样，所以我真的能理解大家的想法。

但是，我还是要跟大家说说，因为你们的担心真是没有必要的。大爷大妈们不要着急，听我一点一点跟大家解释。

【晓之以理】咱们大家都认识钟南山院士，他老人家已经八十多岁了，还是医学方面的专家，他前些日子已经带头接种疫苗。如果疫苗真的有副作用，他这么大年龄，怎么会接种呢？大家说是不是？再加上，现今我们国家接种疫苗的总人数，已经超过十几亿，基本上所有人都接种了一轮，大爷大妈们见到过什么真实的疫苗副作用案例吗？就是我们身边小区，那些八九十岁的老人，甚至一直卧床的老人，接种疫苗的也是大有人在呀，也没见过谁出了问题。所以，疫苗的安全性是绝无问题的，大家一定要相信事实。

【避之以害】我知道，许多大爷大妈觉得，疫情已经基本被控制住，自己没有感染的风险，或者认为新冠只是个小感冒，感染了也没什么大不了。这个认知是错误的，一方面，在世界范围内疫情依然在肆虐，在美国、印度大批感染新冠的老人受尽折磨，就是在我国，疫情感染也没有停过，只不过是因疫苗接种率高，在加上上下努力，把疫情控制在了极低的范围。另一方面，新冠绝不是小感冒，我看新闻感染的人甚至会失去味觉，大爷大妈们能接受这一点吗？吃什么都没有味道？而且，这个病传染的厉害，一人得病全家遭殃，如果因为我们接种疫苗不及时，导致家里的小孙子小孙女一起进医院，大家于心何忍呢？所以大家，千万不要有侥幸心理。当然，大爷大妈们也不要恐惧害怕，只要及时接种疫苗，是可以起到非常好的保护作用。**刘大妈，您最喜欢到超市抢特价商品，（例子）**但是您知不知道，现在进商场也要查验疫苗接种证明？您如果不赶紧接种，说不定明天连超市也进不了了。张大爷，您喜欢跳广场舞，到时候大家都接种了，就您不接种，大家都不跟您一起跳，您该多孤单呀！

【诱之以利】而且，这次我们社区搞了些活动，凡是接种疫苗的大爷大妈们，一律由咱们社区统一安排车辆接送。接种完，扫这个二维码，还会有红包赠送，对于最先接种的 200 名老人，我们还会赠送 5 斤鸡蛋，先到先得。我可是知道，隔壁的小区已经赶去接种，咱们可不能落后，要不然鸡蛋都别领完了。

【请吃饭，给甜头】正好，这会我的同事是开车过来的，现在有谁愿意接种疫苗，直接让他送大家过去。其他人也不要着急，想要接种的，可以到小区北门口，统一乘车前往。

【结束语】大爷大妈们，我就不跟大家一起去了，我还要到下个小区去动

员。大家有什么问题联系我，我的电话是 123456789。大家再见！

2.劝人接活儿

老张：小王，最近工作怎么样啊？

小王：主任，就那样吧。

老张：你看你进单位已经三年了，单位的卫生脏、乱、差，也没有人打扫。你的同事小李最近生病了，他负责宣传这一块儿的工作，你可以帮助他完成工作啊！

小王：我主要负责接待工作，宣传不属于我的工作范围。

如果你是老张，你会如何劝说小王？（情景模拟）

小王，来来来，现在也没有什么事情，咱们坐下来聊聊天。（开场白）

小王啊，你来单位三年多了，大家对你评价很高。你这个人工作能力强，电脑操作也熟练，再加上腿比较勤，这个科室那个科室跑，大家都很熟悉你。你做接待工作，考虑问题周到细致，大家对你是认可的。但是最近我发现你每天都板着脸，是不是家里有什么事情啊？如果是的话，你一定要跟我说，看我能不能帮上忙，不要都憋在肚子里。关于刚才我说的两件事，我觉得你应该再慎重考虑一下。（肯定他，否定他）

先说小李的宣传工作，你确实应该接下来。你先别急，听我把话说完。前一段时间，你家里有些事情，恰好外地来了一个考察团，接待工作非常繁重，小李就主动替你做了很多工作，事后他也没有告诉你。（动之以情）

人在单位工作，谁没有个头疼脑热，谁没有个私事。这时，还是要靠同事的帮衬。现在小李需要帮助的时候，你不伸出援助之手，那将来你需要帮助的时候，小李会帮你吗？而且，大家虽有分工，但却不分家，宣传工作也不是小李一个人的工作。我们是一个团队，科室就这么几个人，你不伸手谁伸手？况且，人家还帮过你。（晓之以理）

另外，你到单位三年以来，一直从事事务性工作，主要搞接待，对业务工作还不是很熟悉。现在提拔重用一个干部，考察的是全方位的能力。你只从事事务性工作，不从事业务性工作，这就是短板呀！现在小李生病，需要你替他一段时间，在我看来，这是多好的机会，恰好可以展现你这方面

的能力。你说，宣传工作是不是应该接下来呀？你也别嫌我说话难听，确实就是这个理呀！（诱之以利）

小王，咱们再说说打扫卫生。现在科室你年纪最小，不客气的说，就该适当多干些活，这也是单位的好传统啊！我刚进单位的时候，也是天天打扫卫生！但是，这样怎么了吗？丢人吗？干不动吗？我觉得没有那么严重，打扫卫生不是什么大不了的事情。你打扫卫生，大家都看在眼里，对你的评价，虽然嘴上不说，心里还是认可的呀！我们单位有很多表现优秀的同志值得学习。你看赵大姐，现在已经不能叫赵大姐了，应该叫赵局长，那个时候也是跟我一个办公室呀，每天都是第一个来打扫卫生。同事需要帮忙的时候，总是力所能及地帮忙。现在怎么样？已经被提拔为副局长了。小王啊，我们要向这样的人学习啊！（诱之以利）（举例子）

再加上，我们机关正在进行文明单位创建，卫生是多么重要的一项工作呀！一旦省级文明单位被取消了，首先就是经济上的损失。而且，我们也丢不起这个人。现在单位正在开展卫生评比，我们卫生出差错，你觉得领导会批评谁？难道会批评我这个老同志吗？当然，我也要挨批评，但更多的还是会批评你们两个没有做好工作，你说是不是？（避之以害）

等小李回来，卫生工作你们两个可以替换着来，不会只让你一个人干的，这点你也可以放心。啥时候你有事情，跟我招呼一声，我来替你几天，我们一起把卫生搞好。（请吃饭，给甜头）

怎么样，小王？调整调整心态！今天我做东，请你吃饭，咱们聊聊家常，心里有什么话，跟我说一说，走吧！（结束语）

3.安抚不满的同事

你负责数据统计工作，但小王统计的数据不符合要求，于是你将他报送的数据驳回，他非常不满。你会怎么与他沟通？请现场模拟。（北京市考面试题真题） **更多资料添加：KZ4327**

小王，还在加班呀？是不是刚才驳回的数据，还没有整理好？来，喝杯茶，不着急，下班前提交就行。（开场白）

其实，你的数据整理得已经很好了。尤其是，这次数据整理比较繁琐，不仅要与各科室协调对接，要过来基础数据，还要录入、排版，处理好各种

细节，要耗费大量时间。你能做到这个样子，真的已经不容易了，工作基础很好的。说实话，这两天汇总数据时，驳回的不止你一个人，有几个科室的数据问题更大，几乎需要返工，他们更麻烦的。（肯定他，否定他）

这次数据汇总是上级机关下的硬任务，时间紧、任务重、标准高。我们上报的第一批数据，也被打回来不少，反复修改才过关的。咱们单位的领导也反复强调，一定要重视数据质量，不能出现任何差错。前两天，还专门把我叫过去批评了一通，说数据不达标，要提高质量、负起责任。所以，我这两天才连续驳回一些数据，也是为单位整体工作着想，希望你能理解。（晓之以理）

你这个数据，不用大修改，主要是格式不对、单位不对，不是什么大问题，花不了多大功夫，工作量不大。但是，数据这东西一点小问题都不能有，哪怕是小差错，也可能导致大问题，影响整体工作效果。我听说，上级机关已经对几个部门进行了通报批评，说他们数据质量不高，存在明显错误。我听到这个消息，冷汗都下来了。我们一定要引以为戒，提高数据质量，否则一旦被通报批评，大家都承受不起的。（诱之以利，避之以害）

来，来，正好我这一会儿有点儿时间，我帮你的忙。你把一部分数据交给我，我们一起往前赶，争取下班前整理好，你好回家陪孩子。（请吃饭，给甜头）

不要客气，来，我们一起动手吧！（结束语）

4.劝说反对的领导

单位要推行无纸化办公，领导提出三点反对意见：（1）电子办公容易泄密。（2）电子设备维护成本高。（3）老同志可能不容易接受。请把面试官当成领导，说服他推行无纸化办公。请现场模拟。（国考部委面试真题）

领导，您现在忙不忙，我想汇报下无纸化办公的事情。上次您提出意见后，我们处室认真学习研究了，想了一些办法，想让您看看行不行。另外，有些新情况，也要向您汇报下。（开场白）

我们专门确认了，这次推行无纸化办公是上级机关安排的，是硬性要求，有时间节点，年终还要进行考核。这点上次我们没有汇报到位，是我们的

疏忽。这几天，我们跟一些已经推行的单位联系了下，整体上看，初期确实面临种种困难，您指出的保密、成本以及老同志不适应等问题，都有反映。但是，这些部门也说，一旦适应后，工作效率和保密水平都有提高，整体效果还是不错的。（肯定他，否定他）

上次，您提出了三个问题，点出了这项工作的关键。我们一方面反复研究，另一方面也请示上级机关，咨询兄弟单位，有一些想法，也向您汇报下。

一个是保密问题。如果是在外网，无纸化办公泄密风险确实大于纸质办公，但是这次是专门网络，有严格保密要求，可以最大程度避免泄密。

再一个是成本问题。这个我们咨询了技术部门和办公室，情况是这样的，推行无纸化办公确实会增加投入，但更多是一次性投入，一旦推开，后期维护成本不大。而且，我们单位花在纸张、墨粉、打印机上的费用也不低，我们稍后会做个比较，供您决策参考。

还有一个是老同志积极性不高的问题。这个问题很关键，老同志特别是领导同志能否带头使用，关系无纸化办公能否顺利推行。我们专门就此征求了老同志的意见，确实有一部分心存顾虑，担心不会使用，但是他们也能理解，认为无纸化办公是趋势，总要掌握。我们的初步打算是，年轻同志先学，一对一帮助老同志。当然，这个还要进一步征求领导和老同志的意见，妥善解决。（针对三个问题，逐一解释说明、给出方案，还是情理利害法，还是讲道理+举例子）

我们最开始把这项工作想得太简单，细节和关键考虑得不够。如果直接推广，一旦真的发生问题，综合效果会很不好，也会耽误工作进度。您的指导和意见非常关键，这些问题如果解决掉，推行起来一定会非常顺利。您看可不可以分步推行，**先确定一个无纸化办公过渡期**，纸质和无纸化并行，让大家适应掌握，也观察一下保密效果和维持成本，发现问题及时解决。大家都适应之后，再全面推开，确保时间节点前，完成上级机关交给我们的任务。当然，这个不是机械的，如果某个文件确实有需要，根据领导的要求，随时都可以重启纸质文件运转。（请吃饭，给甜头）

我就汇报这些，领导，您看这样行不行？您有什么指示？（结束语）

5.劝老父亲放弃考公

大学毕业后你考上公务员，同学小王返乡创业。可是，小王的父亲希望他考公务员，拜托你劝劝小王。现在，请你劝小王父亲放弃自己的想法，你会怎么跟他交流？请情景模拟。（河南省考面试真题）

王叔，您来了！咱们这么熟悉，有事电话里说就行，还非得跑一趟干嘛？您先坐，我给您倒杯茶，咱们慢慢聊。（开场白）

本来这两天我就要去拜访您，有些事情想跟您交流一下，想不到今天您就来了。我知道您的意思，想让我劝小王考公务员。在您看来，公务员是个铁饭碗，不用担心失业，工作不忙，待遇还高，是个好工作。您说的有一定道理，公务员有自身的特点和优势。但是，您看得不够全面，正好我也上班几年，有些切身感受，咱们交流一下。（肯定他，否定他）

公务员确实相对稳定，但不是绝对的。公务员规矩大、要求严，一旦出了问题，也是会被处理，甚至开除的。所以，稳定只是相对的，不是绝对的，不能过于迷信。而且，稳定其实就意味着机会少、变化少，只能按部就班发展，不很适合想法较多、敢闯敢拼的年轻人。您说公务员不忙，这真是一个误解。现在，我们的工作任务是很重的，加班是普遍现象，您看我的精神状态，头发、脸色都不如小王，这就是累的呀。一名称职的公务员，是要有奉献精神的，否则很难承受住巨大压力。再一个，公务员待遇真不高，正像习总书记说的，当官不要发财，发财不要当官，工资待遇只是个平均水平，与其他工作相比，优势并不明显。这些情况，您要全面看一看，可不能只看好不看坏。（晓之以理）

王叔，您喝茶，我给您加点水，咱们接着说。其实前一段时间，我与小王有过深入交流。我从小与他一块儿长大，对他很是了解，他性格坚定、很有主见。这一次，我看他是打定了主意创业。当时，他详细讲了讲创业项目，请我提些意见。我不知道您看过项目计划书没有，我是仔细看了看，觉得项目选得挺准，投入和风险都不大，还有一定科技含量。他专门请教了几个专家、前辈，大家的评价也不错。而且，政府相关部门也比较认可，创业贷款已经基本批下来了，启动资金都有了，真的是万事俱备、只欠东风。小王是大学生自主创业，是市里的重点扶持对象，不管是贷款申请，还是企业注册，都是一路绿灯，可以说是赶上了好时候。作为年轻人，我真的很羡慕他，能出去闯一闯，干自己喜欢的事情，追求个人价值的实现，这是一个多好的事情。王叔，您的社会经验很丰富，您说我说得对不对？（诱之以利）

另外，您看我一考就上岸，是不是觉得考公难度不大？其实不是这样的，公务员考试比例一般都是几十比一，个别岗位要几百比一，难度是相当大的。我的情况比较特殊，很早就立下了志向，大学期间一直在努力备考，所以才能几次就上岸。但是，大多数人不是这样的，我身边不少人连续考几年，还是上不了岸。说句实在话，考公的难度甚至比创业还要大。（避之以害）

不瞒您说，我上一次见小王，感觉他情绪比较低落。一直以来，您都是他的坚强后盾，他对您很是信任。这一次，您不支持他创业，他心里特别纠结，甚至已经影响到他的身体。王叔，说句不该说的，很多同龄人还在备考、啃老、躺平，小王已经雄心勃勃地要干一番事业，高兴都来不及，您怎么一直泄他的劲儿呢？这是何必呢？作为他的朋友，我都对您有些意见，哈哈。换位思考一下，您真该体谅体谅小王。（动之以情）

而且，创业与考公并不冲突，如果创业遇到问题，再考公就好，我一定全力帮忙。但是，您不让他试这一次，他可能一辈子都不会甘心。王叔，强扭的瓜不甜，您看我嘴皮子都快磨破了，您真的要再考虑下。如果有啥问题，随时打我电话。正好，我这边下班了，我送您回去，您不用客气。

（请吃饭，给甜头，结束语）

6.开导不合群的同事

你跟小张都是新进单位，小张性格比较内向。同事认为小张傲慢不合群，都疏远他，小张情绪不高，工作消极，作为他的同事，你怎么开导他？请现场模拟。（重庆市考面试真题）

小张，在干什么呢？来，坐下喝杯水，这会儿正好有空，我们随便聊聊。
（开场白）

我们是一批到单位的，来了之后又在一个科室工作，这一段时间，我从你身上学到不少东西。尤其是你做事不急不躁，很有大将风度，让我很羡慕。你也知道，大家都说我性格外向，但我总觉得自己不够稳重，有些毛躁，这方面还要多向你学习。（肯定他）

最近工作怎么样？有什么事，我们互相参谋参谋，我比你大几岁，原来在其他单位工作过几年，也有些工作经验。是不是有些不适应？猛一下子来

到新单位，人不是很熟悉，想跟大家聊聊天都不知道从何说起。这也是人之常情，我也有这种感觉，总觉得人生地不熟，感觉同事们对我们比较疏远，心里有些失落。不过，我觉得这都是暂时的，只是一个必经的过程，最近我在思考，如何尽快融入单位，有些想法和建议跟你说说。（否定他）

你的性格比较内向，当然这不是毛病，每一个人的性格都不相同，但是我们还是要适当收收自己的性格，这不是委屈自己，而是尊重别人。比如，遇到领导和同事，我们要主动打招呼，能微笑就微笑一下，这也是待人接物的礼貌。再一个，单位的集体活动还是要参加，这样可以加深同事之间的感情。前一段时间，单位集体爬山，大家当时都很尽兴，也聊了很多，不过你却请假没去，真是遗憾。这种机会挺难得的。我们以后一定要经常参与集体活动，我们两个也可以组织一些活动，这样大家会更快熟悉起来的。（**开导内向问题**，讲道理+举例子）

另外，我看你最近情绪不好，是不是家里有什么事情？（停顿）哦，还是跟同事相处不好，觉得受了打击！这真的大可不必。我们毕竟来这里时间短，跟同事们相处不好是正常的，大家都有一个熟悉的过程。就像刚上大学的时候，总觉得大学同学没有高中同学好相处，但慢慢大家就会成为要好的朋友。所以，这点不用太放在心上。（**开导情绪不高问题**，讲道理+举例子）

上次李局长讲党课，讲了他年轻时的经验，我听了很受教育。他说：我们来单位工作，工作是第一位的，关系是第二位的。要分清孰轻孰重，绝不要因为关系影响工作。我觉得这真是经验之谈。前两天，领导给你安排工作，我看你不声不响，答应得不是很痛快，显得有些消极。这可不好。工作才是我们在单位的立足之本，只有把工作干好，才能谈其他呀！否则的话，同事们一定会对我们不满意，领导也会失望，到那时候就更处不好关系了，我们可不能做这些舍本逐末的事情。（**开导消极问题**，讲道理+举例子）

好了小张，没有什么大不了的。只要有一颗真心，踏踏实实干好工作，我们一定能跟同事们相处好的。另外，这不是马上周六了吗？我建议请科室的同事一起吃个便饭，感谢大家这段时间对我们的照顾，正好也加深加深感情。（请吃饭，给甜头）

你觉得怎么样，小张？（结束语）

7.安慰得罪人的同事

市政府要召开简政放权部署会。会议前半小时，小周发现会议资料与中央最新文件表述有出入，及时向领导反映了情况，领导批评了会议起草部门的同事。同事对小周不满，认为小周好出风头，小周很郁闷。你是小周的同事，如何安慰他，请现场模拟。（国考中央办公厅面试真题）

哎呀，小周！你怎么还在这里呢？走走走，我们一起去帮忙，看看怎么处理这件事。（开场白）

幸亏有你及时提醒领导，否则会议就可能出事故。别生闷气了，同事们虽然现在还有些不理解，那是刚挨了领导批评，稍后就会明白过来，还要感谢你呢！

说起来，大家为了会议忙了这么久，特别是材料组更是加班加点，现在被领导批评，换谁心里都会不舒服。我这倒不是埋怨你，你报告领导没错，但是方法还是有些欠妥。（肯定他，否定他）

我比你大几岁，在单位时间长一些，有些经验跟你说说。你也不要说我庸俗，人都是要跟别人相处的，人情世故也要懂一些。比如，这次稿子出问题，时间虽然紧急，但还是可以先电话通知材料组。能私下解决的问题，咱们就私下解决，不要给领导添麻烦。在单位立足要跟同事们处好关系，互相帮忙补台，不能事事置身事外，好像与己无关似的。我这也不是批评你，就是想提醒你，在坚持原则的基础上，该灵活的时候灵活，跟同事们打交道多些技巧。况且，谁能保证自己不犯错呢？今天你帮助别人，明天别人帮助你，这样才能更好地把工作干好。如果动不动都找领导，那么时间长了同事之间也会有隔阂，这样既不利于团结，还会影响工作效果。你说是不是呀？（晓之以理，诱之以利，避之以害）

当然，该坚持的还是要坚持。你这次是一片公心，完全是为了工作，这点我完全赞同。任何时候都把工作摆在第一位，这点是难能可贵的。如果以后遇到原则问题，一定要挺身而出，提醒沟通无果的话，还是要及时报告领导。小事讲风格，大事讲原则，这就是我们工作的规矩呀！走吧，现在材料出了这个大漏子，要想办法马上解决。好了好了，不要郁闷了，多大点事！回头我们跟材料组的同事，一起坐下来聊聊天、吃个饭。相逢一笑，以后还是好同事。（请吃饭，给甜头）

好啦，高兴起来，马上到材料组办公室了。(结束语)

8.安抚打听信息的老领导

你调到一个新单位，原单位的老领导跟你关系很好，他想请你打听一下关于新单位的一些信息，你该怎么办？追问：把考官当成老领导，询问老领导想打听什么事。请使用情景模拟。(国考外交部面试真题)

面试归根到底是选人

答题不能败人品

原单位老领导向我打听一些信息，这是人之常情。他跟我比较熟悉，当想了解我们单位的工作时，第一时间想到我，电话咨询一下，这很正常。但是，我还是要把握好度，做到以下三条：

第一条，要坚持原则性，不能说的坚决不说。比如，人事变动的信息、各类暗访的具体安排、内部重要会议的内容，这些我都不能透露，即便他是原单位的领导。这些信息都很敏感，明确要求不能泄露，我不能没有原则、不守纪律。我要以现单位的要求为重，遵守纪律和规矩，这也是保护自己。

第二条，要保持灵活性，可以说的就要直言相告。比如，单位近期的宏观工作、某些业务问题、领导同事的联系方式、我在单位负责的具体工作、到新单位的感受，这些没有保密要求，我应该告诉老领导。而且，这些信息从其他渠道也能打听出来，即便是普通群众咨询，也没有隐瞒的必要，我当然要告知老领导。

第三条，注意方式方法，不要让老领导寒心。老领导对我很照顾，跟我关系很好，我不能因为转到新单位，又结识新朋友、新同事，就对老领导不尊重，这会让人觉得我翻脸不认人。所以，当我拒绝提供一些信息的时候，一定要注意方式方法，照顾他的情绪，不能拒人于千里之外。当不了同事还是长辈、朋友，这层关系我也是非常看重的。

下面我开始模拟。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/818100025066006025>