

# 答辩回答不出来办 论文答辩问题回答技巧 (通用5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 答辩回答不出来办篇一

(测试你的沉静与自信。)给一个简短、有礼貌的回答：“我能做好我要做的事情、“我相信自己，我想得到这份工作。

### 2、为什么你想到这里来工作

(这应该是你喜爱的题目。)因为你在此前进行了大量的准备，你了解这家公司。组织几个原因，最好是简短而切合实际的。

### 3、这个职位最吸引你的是什么

(这是一个表现你对这个公司、这份工作看法的机会。)回答应使考官确认你具备他要求的素质。

### 4、你是否喜欢你老板的职位

回答当然是“yes”如你不满意，可补充：“当我有这个评测能力时，或“有这样一个空缺时吧。

### 5、你是否愿意去公司派你去的那个地方

如果你回答“no”你可能会因此而失掉这份工作，记住：你被雇用后你可以和公司就这个问题再行谈判。

## 6、谁曾经给你最大的影响

选一个名字即可，最好是你过去的老师等，再简短准备几句说明为什么。

## 7、你将在这家公司呆多久

回答这样的问题，你该持有一种明确的态度，即：能待多久待多久，尽可能长，“我在这里继续学习和完善自己。”

## 8、什么是你最大的成就

准备一两个成功的小故事。

## 9、你能提供一些参考证明吗

你该准备好一些相关的整洁的打印件，并有现在的电话和地址。

## 10、从现在开始算，未来的五年，你想自己成为什么样子?或者：告诉我，你事业的目标

回答一定要得体，根据你的能力和经历。

## 11、你有和这份工作相关的训练或品质吗

说明要短，举两三个最重要的品质，要有事实依据。

## 12、导致你成功的因素是什么

回答要短，让考官自己去探究，比如只一句话：“我喜欢挑战性工作。”

## 13、你最低的薪金要求是多少

(这是必不可少的问题，因为你和你的考官出于不同考虑都十分关心它。)你聪明的做法是：不做正面回答。强调你最感兴趣的是这个机遇和挑。

### 13、你最低的薪金要求是多少

(这是必不可少的问题，因为你和你的考官出于不同考虑都十分关心它。)你聪明的做法是：不做正面回答。强调你最感兴趣的是这个机遇和挑战并存的工作，避免讨论经济上的报酬，直到你被雇用为止。

### 14、你还有什么问题吗

你必须回答“当然。你要准备通过你的发问，了解更多关于这家公司、这次面试、这份工作的信息。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 答辩回答不出来办篇二

首先，我觉得客服在沟通中有一个总的原则：一般适宜采用疑问句，尽量避免使用祈使句。

因为从语言学的角度来说，祈使句的带有要求和命令的语气，要比疑问句强烈，而在同买家交流的过程中我们一般要采用委婉的语气。

举个例子，同样是要买家拍下付款

a□请拍下付款吧

b□那您现在方便拍下付款么？

很明显，后一句的语气就客气得多，委婉得多，更适合与客户沟通。

其次，我想就客服沟通中通常遇到的几类情况进行分析，希望对大家有所帮助。

当然，我只是就我遇到的问题进行一些总结，如果大家觉得我哪里说得不对或者有所补充，非常欢迎大家一起来探讨指出。

第一类，就是大家都比较头痛的讲价问题，买家一上来就开始讲价，抱怨价格太贵了。

(当然定价真的贵的不在我们讨论的范围之内。我们只讨论合理定价，买家仍然说贵的情况。)

情况分析：讲价的情况就比较多，原因也是多种多样，有的是喜欢便宜，有的是养成了习惯……不过就一般来说会有以下几个方式：

1、允诺型：太贵了，第一次来你给我便宜点，我下次会再来买的，还有很多朋友也会来买的。

卖家：非常感谢亲对小店的惠顾，不过，对于初次交易我们

都是这个价格的，当然在我们交易后您就是我们的老顾客啦，那么以后不论是您再次购买或者是介绍朋友来购买我们都是会根据不同金额给予优惠的。

2、对比型：谁谁谁家这样的东西都比你这个便宜，你便宜点吧？

卖家：亲，同样的东西也有档次的区别呀，都是汽车□qq车只要几万，而法拉利为什么要几百万呢？就算是同档次的东西，也会因为品牌、进货渠道等因素而有区别。

我不否认您说的价格，但那种价格我们这个品牌没办法做的，我也不介意您再多比较比较，如果您能选择我，我们会在我们力所能及的情况下尽量给您优惠的。

3、武断型：其他的什么都好，就是价格太贵！

卖家：我完全同意您的意见，但您应该知道价格和价值是成正比的吧？从现在来看您也许觉得买的比较贵，但是长期来说反倒是最便宜的。

因为你一次就把东西买对了，分摊到长期的使用成本来说的话，这样是最有利的。

常言说：好货不便宜，便宜没好货，所以，我们宁可一时为价格解释，也不要一世为质量道歉。

卖家：其实我觉得，买的时候我们主要在意价格，但是在整个产品的使用期间我们会更加在意却这个产品的品质的。

所以我相信您会有正确的判断的。

卖家：价格是应该考虑，但您是否认为价值也同样重要呢？请让我向您讲一讲我们产品的价值。

卖家：我可以问您个问题么？请问您以前购买过的产品都是淘宝上最低的吗？

卖家：我们的产品不是最低价，因为价格并不是您购买产品时唯一考虑的因素不是吗？您想要得到的是这个产品给您带来的价值对么？一个产品的价值在于它能为您做什么，而不在于您花了多少钱去拥有它，您说是不是？现在就让我们来谈谈这个产品为您带来的价值吧。

4、威逼利诱型：就我说的价格啦，卖的话我现在就拍，不卖我就下了（去别家了）

卖家：这样的价格亲也可以开得出来，让我真是好佩服哦，呵呵，看来我们合作的可能是比较小了，还请您多多见谅。

如果您一定要走，真是非常遗憾，不过我们会随时欢迎您再次光临！”

5、博取同情型：我还是学生（刚参加工作）呢？掌柜你就便宜点咯！

6借口型：哎呀，我的支付宝里钱不够，我支付宝里刚好就只有这么多钱（正好是他讲价时他提出的金额）

情况分析：一般来说，买家说这样的话有时候的确是因为支付宝里钱不够，对于这样的情况，他已经下决心购买，那么我们只需要耐心等待他充值付款就可以了。

卖家：真是巧啊，亲，那您看这样行不行，反正您差得也不多，那要不就按您支付宝里的余额来付款吧，我们也不想让您太麻烦，少赚一点却可以让您尽快使用到我们的产品也是我们很乐意看到的事情。

如果差距比较大，那就只有假装不明白他这么说的意思了，

摆明情况，同时也给对方适当施加一些压力。

卖家：哎呀，亲，本来如果您如果支付宝余额多一些呢，我就咬咬牙卖给您了，但是您这个差得也太多，我们完全没有利润了，看来，我们只有等到您什么时候给支付宝充值了再为您安排发货了。

不过，因为这个销售得不错，到时候我们真的不能保证一定有货的。

卖家：没关系的，亲，您看您方便在什么时候充值到支付宝呢？我看可不可以尽量为您保留到那个时候，您付款了我们立即就为您发货，当然这个时间也不可以太久的。

第二类，就是买家在询问了产品的情况之后说：行，我再看看其他的，我再考虑一下。

情况分析：一般来说，买家说这样的话说明现在是处于比较犹豫的境况，或者是没有下决心购买这个商品，或者是没有下决心究竟在你家还是别家购买这个商品。

那么你要做的就是打消买家的顾虑，促使买家下定决心购买。

针对这种情况，我们就需要先了解清楚他犹豫的原因，可以采用以下方式询问：

卖家：好，等您看好其他的以后再联系我，随时准备回答您提出的任何问题，好么？

卖家：我知道亲的时间很宝贵，那我们为什么不能马上做决定然后省出时间去干别的事情呢？您现在拍下付款我们马上就可以为您安排发货了。

卖家：我知道您迟早是要买的，那您还需要哪些理由来让您今天就下定决心购买呢？

当我们了解到买家的原因之后，我们要立刻趁热打铁，消除我们了解到的那些的顾虑，这时我们就可以这样说：

其实分析起来，买家的顾虑无非几个原因，一是价格，一是对卖家的资质或者信用等等，再就是对商品的品质，那么我们只要针对相应的顾虑进行解释就可以取得比较好的效果啦。

终于暂告一个段落啦，在这里再次感谢很多朋友的热情支持。

其实，这些也只是我自己的一些体会并且参照一些营销的书籍做的小小的总结，希望对客服的时候有小小的帮助。

当然，并不是说我的回答就很好很正确，正如很多朋友指出来的，其实中文博大精深的地方就是同样的内容用不同的方式表达出来就有不同的效果，只要恰当就无所谓标准答案。

## 答辩回答不出来办篇三

a[]这个问题在班里回答过了哈~~这是谁这么夸我呢啊哈哈~~

2：睡觉睡不着怎么办？

a[]是说这个问题问的很有针对性么。。。那一般就是姿势不对起来重睡吧！

3：请问你的梦想是什么？

最想说的话：你平时看起来憨憨的，很有亲和力，有领导范儿，也很佩服你的能力。



a:哎呀又夸我~~梦想是多去一些地方，多看一些东西，体验世界各地的风土人情~~

4: 最让你难以沟通的人是什么样的人?

最想说的话: 你很幽默

a[]非常开朗和非常内向的人我都能聊起来，最怕那种完全没办法沟通的，你逗他他不笑，他逗你他自己笑，答非所问，每次和这种人说话都能让我目瞪口呆。

5:请谈谈你对德育答辩的看法

a[]一开始超级抵触的，因为事情本来就多，这件事情很分散经历。可是后来发现咱们班的德育答辩太出彩了，是超级有趣超级温馨的事情，虽然应了学校无聊的形式，却玩出了我们自己的花样。(还有一件事情要忏悔，因为开始的抵触情绪，我问大家的问题很没营养，事后非常后悔，有生我气没办法消的来找我领好吃的补偿。。。)

6: 你觉得什么样的人生是最有价值的?

最想说的话: 珍惜你所用的每一分每一秒好好努力，然后实现自己的理想。

a[]首先谢谢你的话，这句话对我来说很重要。最有价值的就是自己在垂死的时候不后悔的吧，是自己回忆起来会被自己的感动的吧，对我来说最有价值的就是见多识广。

7: 能帮忙捋一下你们“大家族”的关系不，有点小混乱呢?

最想说的话: 很羡慕你们“家”人之间的友谊。。。

a[]我们家族的确庞大啊，大家认识的有我——爷爷，梁大

阪——大儿子，方小贝——二闺女，史同学——大儿子的小老婆，这是大家认识的且紧密团结在家中央的，其他的延伸太多了说不完，比如豆豆啊李袞啊……还有其他班其他院的大家估计也都不认识了~~至于我们家的友谊，可以说是我上大学以来最让我珍惜的得到。

8: 最自豪的一件事是什么?

a[]这样问还真是想不起来。。。嗯。。。

9: 你现在有什么想实现的目标?

最想说的话: 你的声音很好听~

a[]哎呀我声音这么奔放哈哈~~当前有两个——六级和减肥~

10: 喜欢学生会的工作吗?

a:刚上大学的时候热血沸腾地就参加了，两年后毅然而然地退出了。不是因为喜欢不喜欢，只是因为适合不适合。大一时对什么都好奇，到了大三觉得自己的秉性不太适应学生会的大环境。

11: 你对大三大四两年的大学生活是怎样规划的?

a[]大三以学习为主，大四开始谋求各种实习考研什么的。

12: 当家族长老感觉如何?

13: 减肥的动力从哪里来?

a[]其实不是动力使然的，就是大三忙起来生活规律了自然减肥起来也顺利多了。

14: 能介绍一下你家族团队每个成员吗?

最想说的话: 你身材越来越好了~

15: 是什么让你蹦出那么多幽默有趣的话?

最想说的话: 头发能一直留那么长, 真的相当的有耐心啊!

16: 你从现在开始五年内的职业规划是什么?

最想说的话: 喜欢你举手投足间的豪放, 也喜欢你文字中的忧伤~

最想说的话: 可以一直“神”得那么开心呦 你总是知道自己要什么 祝福亲爱的妮子!

18: 你最看中的是什么?

a□见识

19: 对于我们的专业你怎么看?

a□我很喜欢, 不会轻易放弃的。

最想说的话: 喜欢你幽默有趣的表达方式, 希望继续保持。

21: 妮子, 有时大大咧咧, 有时有很严肃, 总之很喜欢这种性格的你。对你有很多祝福, 希望未来一切顺利, 希望你能按照你的意愿去走你的路。还是提个问题吧, 我觉得你对人生的思考还是挺多的, 借这个机会, 能向大家讲一讲你的价值观吗, 你希望自己的人生是什么样的, 说你最想说的一点就行。谢谢, 呵呵。

a□这个问题是署名了的~真的谢谢你啊, 你是我认识的最正直

的女孩儿，很喜欢很信任你~~我的人生希望在不抛弃责任的情况下尽量按照自己的意愿走，还是上面说的，去尽量多的地方，看最多的世间万象。

22：你觉得人幽默的最高境界是什么？你觉得你达到了吗？

a□我觉得你达到了！

23：2019到了，所有人灭绝了 你使劲地哭啊哭，哭啊哭，完了之后你怎么办？

a□我不怕2019，怕2019所有人都活着我随着地球毁灭了，最怕所有人随着地球毁灭了我活着，不用哭，直接自我了断。

24：你是如何协调好和宿舍同学的关系的？

a□这个不用协调吧，我们宿舍不是一般和谐啊~

25：两年来觉得自己最大的改变是什么？

最想说的话：妮子我佩服你减肥的毅力~

a□这个一旦开始了觉得停下来太亏了~最大的改变就是淡定了吧，很多事情都能用平和的心态看待了。

26：你现在有毕业后的打算么？将来想做什么或者做什么职业呢？

最想说的话：很有想法的同志

a □毕业后继续学习吧，考不上就工作，没什么大不了，走不一样的路风景也不一样。将来还是想做这行，因为真的喜欢。

27：什么时候结婚。。。 (这个是方小贝问的，后续还有什么

问题来着忘了，纸条找不到了就是突然想起来赶紧补充!)

a□看机缘!反正我什么时候结婚都会拖上你的!!必须的!

## 答辩回答不出来办篇四

### 1、我们为什么要聘用你

(测试你的沉静与自信，)给一个简短、有礼貌的回答：“我能做好我要做的事情、“我相信自己，我想得到这份工作。

### 2、为什么你想到这里来工作

(这应该是你喜爱的题目。)因为你在此前进行了大量的准备，你了解这家公司。组织几个原因，最好是简短而切合实际的。

### 3、这个职位最吸引你的是什么

(这是一个表现你对这个公司、这份工作看法的机会。)回答应使考官确认你具备他要求的素质。

### 4、你是否喜欢你老板的职位

回答当然是“yes□如你不满意，可补充：“当我有这个评测能力时，或“有这样一个空缺时吧。

### 5、你是否愿意去公司派你去的那个地方

### 6、谁曾经给你最大的影响

选一个名字即可，最好是你过去的老师等，再简短准备几句说明为什么。

### 7、你将在这家公司呆多久

回答这样的问题，你该持有一种明确的态度，即：能待多久待多久，尽可能长，“我在这里继续学习和完善自己。”

8、什么是你最大的成就

准备一两个成功的'小故事。

9、你能提供一些参考证明吗

你该准备好一些相关的整洁的打印件，并有现在的电话和地址。

10、从现在开始算，未来的五年，你想自己成为什么样子？或者：告诉我，你事业的目标

回答一定要得体，根据你的能力和经历。

## **答辩回答不出来办篇五**

这个问题需要从自身专业回答，比如这和自己专业相关，自己可以有很多想法去解决这个问题等，关键点需要结合自己的专业。

这实际上就是问这个课题的研究意义，自己需要提前做好准备，收集相关资料，了解这个课题背后所能带来的'社会价值，做到游刃有余。

这个问题需要自己对论文内容有着深刻的理解，需要了解论文各章节的内容，大致就是围绕为什么研究、怎样研究、研究结果怎样来展开叙述。

这个问题就需要实话实说了，当然并不需要把所有的问题都说出来，说出其中一两个，而且被自己解决的就可以了。

这个就需要拓宽自己的思维了，想一个和研究课题相关但是论文中没有提到的问题，自圆其说即可。

这个问题也需要从实际出发，实话实说，但是问题不能太基础，也不能说太多问题，否则老师会认为你基础知识不扎实。