

富

壽

禧

福

財

生活實用謀略 賺錢掙錢絕招

實用謀生掙錢100招

薈萃民間營生謀略精華

廣西民族出版社



(桂)新登字02号

实用谋生挣钱100招

柏沙 选编



广西民族出版社出版

广西新华书店发行

国营南宁市新阳造纸印刷厂印刷

•
开本 787×1092 1/32 6.25印张 15千字

1992年6月第1版 1992年6月第1次印刷

印数：1—13000册

ISBN 7-5363-1715-8/Z·128 定价：3.00元

前 言

在今天的商品社会里，不管你是文人墨客，还是凡夫俗子，你是白领丽人还是平民百姓，都要和商品打交道。商品经济无所不在，无时不有。为什么有些人在商品交易大潮中挣得大钱，而有些人却摔了跟斗，这就是商品经济的规律和奥秘。为了让广大读者认识商品经济规律和奥秘，在商品交易中占据有利位置，我们选编了这本书。

本书的原著作者，是美国商业顾问机构的首席代表琼斯等人。他汇总了现代商业经营方式及世界各国的民间营生经验。我们在原著作的基础上，选编在法律和政策允许以及符合现代商业观念的前提下比较实用的商业经营技巧100例，提供给广大读者学习、借鉴。去其糟粕，取其精华是我们学习别国经营经验的科学态度，不可生搬硬套。凡不适合我国国情的，应该剔除。

由于我们水平有限，在选编过程中难免有失误之处，敬请广大读者批评指正。

编 者
1992年5月

目 录

- 第1招：卖主喊价要高，买主还价亦要低……（ 1 ）
- 第2招：学会讨价还价……（ 3 ）
- 第3招：欲速则不达，一口吃不了胖子……（ 6 ）
- 第4招：商谈前头脑要清醒……（ 8 ）
- 第5招：期限的力量……（ 9 ）
- 第6招：铁定最后一天……（ 11 ）
- 第7招：大智若愚，大愚若智……（ 14 ）
- 第8招：初生牛犊不畏虎……（ 15 ）
- 第9招：色厉内荏无济于事……（ 17 ）
- 第10招：察言观色……（ 19 ）
- 第11招：找准你的合伙人……（ 21 ）
- 第12招：适时运用“商谈笑话”……（ 22 ）
- 第13招：有时须热情，有时需冷淡
有时该坦诚，有时应神秘……（ 24 ）
- 第14招：价格让步要步步为营……（ 25 ）
- 第15招：“让他满意时，就会付高价”，谦谦
君子——丝毫无损的让步……（ 26 ）
- 第16招：以退为进……（ 28 ）
- 第17招：适时给对方便利……（ 30 ）
- 第18招：以逸待劳，以静制动……（ 31 ）
- 第19招：数字的“陷阱”……（ 33 ）

第20招：出其不意·····	(35)
第21招：“没有不重要的敌人”·····	(38)
第22招：向似是而非的数字进攻·····	(39)
第23招：买主不要轻易成交·····	(41)
第24招：趁热打铁·····	(42)
第25招：设身处地·····	(46)
第26招：将心比心·····	(47)
第27招：削弱相反意见的办法·····	(48)
第28招：目标要切合实际·····	(51)
第29招：打破僵局的办法·····	(53)
第30招：做可信赖的好人·····	(56)
第31招：谈判要诚恳·····	(58)
第32招：注意契约上的漏洞·····	(59)
第33招：要有冒险精神·····	(61)
第34招：商谈须有耐心·····	(62)
第35招：选择最佳时间商谈·····	(64)
第36招：打破砂锅问到底·····	(65)
第37招：座位的影响·····	(69)
第38招：掌握议程——争取主动权·····	(67)
第39招：重视每件事的价值·····	(69)
第40招：坦白可获得同情·····	(70)
第41招：不要作“假设”自缚·····	(71)
第42招：安全的答话(1)·····	(72)
第43招：安全的答话(2)·····	(74)
第44招：要顾全大局·····	(76)
第45招：切忌预付款项·····	(78)

第46招：拒绝对方无理要求·····	(79)
第47招：抬价策略的破解·····	(82)
第48招：要经得起马拉松商战·····	(83)
第49招：商谈要有所限制·····	(85)
第50招：对等谈判，平等互利·····	(87)
第51招：圆桌武士——理想的谈判者·····	(89)
第52招：转变中的观念·····	(91)
第53招：门户开放政策·····	(92)
第54招：非请勿入·····	(94)
第55招：拒绝的艺术·····	(96)
第56招：见林不见树·····	(97)
第57招：何必为难对方·····	(98)
第58招：小心求证·····	(99)
第59招：灵活运用谈判策略·····	(100)
第60招：小心得寸进尺·····	(102)
第61招：无声的谈判·····	(103)
第62招：违约对商谈不利·····	(105)
第63招：知己知彼，百战不败·····	(106)
第64招：利用僵局，尽力成交·····	(108)
第65招：拿蛇拿七寸·····	(110)
第66招：没有绝对的公平·····	(111)
第67招：让步不等于平均分担·····	(113)
第68招：凑个整数，干净利落·····	(114)
第69招：察惕暗盘交易·····	(116)
第70招：知己知彼——谈判前的准备·····	(117)
第71招：谈判的原则·····	(118)

第72招：适当让步·····	(120)
第73招：与专家商谈的策略·····	(124)
第74招：善于与陌生者打交道·····	(126)
第75招：“再多就没有了”——买主·····	(127)
第76招：“再多就没有了”——卖主·····	(130)
第77招：精挑细选·····	(133)
第78招：如何推销自己的观点·····	(134)
第79招：妥协的范围·····	(136)
第80招：短暂的小自由·····	(137)
第81招：先买再谈·····	(138)
第82招：造成事实再谈判·····	(140)
第83招：旁敲侧击·····	(143)
第84招：故布疑阵·····	(145)
第85招：说服的技巧·····	(149)
第86招：“诺言”的重要·····	(151)
第87招：远利的投资·····	(154)
第88招：转移视线·····	(156)
第89招：边看边谈·····	(157)
第90招：投石问路·····	(159)
第91招：好事多磨·····	(162)
第92招：抵制商谈中的煽动·····	(163)
第93招：货比三家·····	(166)
第94招：不要轻易表态·····	(168)
第95招：不宜速战速决·····	(170)
第96招：力避电话商谈·····	(171)
第97招：电话商谈的原则·····	(173)

第98招：不可理喻的要求…………… (175)⁸

第99招：“最后出价”策略之破解…………… (177)

第100招：什么原因使你提不出好问题…………… (178)

附：交易中巧应妙对原则种种…………… (179)⁹

第一招：卖主喊价要高， 买方还价亦要低

卖主喊价较高的时候，买主出价较低的时候，都会造成对自己较为有利的结果。过去四年来，我曾和两千个主管人员做过许多的试验，结果发现一个良好的谈判者必须知道下列三点诀窍，

1. 倘若买主出价较低，则往往能以较低的价格成交。
2. 倘若卖主喊价较高，则往往也能以较高的价格成交。
3. 喊价高得出人意料 of 卖主，倘若能够坚持到底，则在谈判不致破裂的情况下，往往会有很好的收获。

从我所收集的资料里面，我知道，墨西哥的农夫们只要凭直觉就能知道，当卖主喊价较高时，买主往往便不得不水涨船高地提高原来拟定的价钱。譬如：本来买主在交易前和合伙人已商量好，准备花十块钱买一座钟，可是当他们听到卖主喊价：一百元时，他们便会感到原先拟定的价钱实在是太愚蠢了，便会将出价调整在二十元或者二十五元，再和卖主讨价还价。

谈判者也往往故意用这个方法来和对方谈判。在谈判开始时，先提出一大堆问题和要求，迫使对方作较大的让步，以取得和对方讨价还价的余地，同时也能满足各公司雇员的要求。

运用这种策略时，喊价要高，让步要慢。借着这种方

法，谈判者一开始便可削弱对方的信心，同时还能趁机考验对方的实力并确定对方的立场。

所以，我的忠告是：假如你是买主，出价要低；假如你是卖主，喊价要高。不过，请千万注意，出价或喊价务必合理，不要失之轻率，而毁坏了整个交易。若能在谈判时善用这个策略争取到商榷的机会，则你将会有意想不到的收获。

第二招：学会讨价还价

很久以前，俄国的某个乡村里，住着一位很聪明的人。有一天，一个忧心忡忡的女人来向他诉苦。因为她的公婆要来和他们同住，而她和丈夫以及两个小孩所住的小茅屋里却没有多余的空间，但又不能让他们露天而宿，所以只好请他们勉强住进那本已十分拥挤的小茅屋来。可是没过多久，她就感到非常地难过和局促不安了。她哭着问这个聪明人：“我该怎么办呢？”

聪明人摸着胡子，沉思了一会儿，然后问她：“你有没有一只母牛呢？”她回答说：“有的，但这和我的困境有什么关系呢？”他接着说：“把这只母牛牵到你的小茅屋里住一个礼拜，然后，再来找我。”她半信半疑地听从了他的吩咐，因为他一向是以聪明闻名的。

一个礼拜后，这个妇人又来见这个聪明人，“事情愈来愈糟了，”她哭着说：“我的处境比以前更悲惨了，每当这只母牛稍微转动一下，屋里的六个人就得跟着移动位置，更不用说想睡觉了。”

这个聪明人摸着胡子，又沉思了一会儿，对她说：“你有没有养鸡呢？”她回答说：“有的，但这和我的困境又有什么关系呢？”聪明人接着说：“你把养的鸡也带到你的小茅屋里住一个礼拜，然后再来找我。”这个妇人比上回更迟疑了，不过她还是听从了这个聪明人的吩咐。

一个礼拜后，她歇斯底里地回来说：“你发疯了，你的建议愈来愈糟糕，我的茅屋根本就住不下去了！鸡飞牛跳的，两个老的咳嗽个不停，两个小的在汤里发现了鸡毛，我和那口子也打起架来，这一切都是你搞出来的！”

这个聪明人仍旧摸着胡子，想了一会儿，说：“你回家后，把那只母牛牵出屋外，一个礼拜后再来找我。”她心里想：这个人实在是有点傻傻的。但是，终于还是决定听从他的吩咐。

一个礼拜后，她又回来找他，这个聪明人问她说：“你这回觉得怎么样呢？”她回答说：“说起来实在奇怪，但是自把牛牵出屋外后，我觉得稍微好过点了。”

这个聪明人再度摸着胡子，想了一会儿，说：“关于你的困扰，我终于想到了一个解决的办法了：把你养的鸡也赶出屋外。”

这个妇人赶出这些鸡后，就和他的丈夫、两个小孩以及她的公婆非常安乐地生活在一起了。

买主通常会利用这种吹毛求疵的战术来和卖方讨价还价，买主先是再三挑剔，接着提出一大堆问题和要求。这些问题有的是真实的，有时却只是虚张声势。他们之所以要这么做，乃是为了要达到下面四个目的：

①使卖主把卖价的标准降低。

②买方才能有讨价还价的余地。

③让对方知道，买方是很精明的，不会轻易地被人蒙。

④这个战术使销售员在以低价卖出货物时，仍有借口向老板交代。当他向老板报告时，他可以说，买方在移掉母牛和鸡之后，已经非常满意了！也就是说，买方已不再挑剔我们货物的许多缺点了，现在我们大家可以松口气了！不然

事情可能会比现在还要糟糕，即使以这个价格，货还不见得卖得出去呢！

这种吹毛求疵战术在商场中已被证明是行得通的。我和许多人曾做过许多次的试验，证明双方在交易开始时，倘若要求得愈高，则谈判的结果愈好。公司的谈判者也同样地由实际经验里学到：倘若要求得愈多，则所得到的也就愈多，因此他们总是一而再地运用这种战术。

但是，若从相反的立场来说，则身为买方或者对方代表的人，又该如何对抗这种讨价还价战术呢？

1. 必须很有耐心。那些虚张声势的问题及要求自然会逐渐地露出马脚来，并且失去影响力。

2. 遇到了实际的问题，要能直攻腹地、开门见山地和买主私下商谈。

3. 对于某些问题和要求，要能避重就轻或视若未见地一笔带过。

4. 当对方在浪费时间、节外生枝，或作无谓的挑剔或无理的要求时，必须及时提出抗议。

5. 向买主建议一个具体且彻底的解决方法，而不去讨论那些没有关系的问题。

不过，千万不要轻易让步，以免对方不劳而获。对方的某些要求很可能只是虚张声势而已，因此卖主应该尽量地削弱买主的声势，不要让他轻易得逞。同时，卖主也可以提出某些虚张声势的问题来加强自己的议价力量。

你在交易时应充分地争取到讨价还价的余地；如果你能够善加运用它，则它必然会给你带来无穷的好处。

第三招：欲速则不达， 一口吃不了胖子

人们在接受崭新的事物或观念时，都需要一段适应的时间。双方在开始交易的时候，往往都会怀着一些不太实际的想法，抱着各种的假定以及错误的观念，同时也期望能够顺利地达到他们的目标。可是，磋商的过程却常常令双方突然地醒悟到：买方所期望的低价格竟然成了不可能的事，卖方所期望的迅速成交竟也成了泡影。讨价还价犹如倾盆冷水，满怀的热望不得不为冷酷的现实所平息。

我们能期望买方或者卖方马上适应这些新发生且不为他们所想要的现实吗？当然不能。拒绝改变乃是人之本性，要适应那些外来的或不太为人所欢迎的观念总是需要一点时间的，这是适应的时间在磋商的过程中所具有的重要性。

我们都知道买卖双方在交易的时候，买方总是需要充分的时间来考虑接受出乎意料的高价格，而卖方在交易刚开始的时候也是从不准备降低预定的价格的；唯有足够的适应时间才能促使双方达成协议，而这也正是为什么一个具有远见的售货员会在涨价之前告诉顾客，价格可能会上涨——他聪明地给了买方一段缓冲的时间以适应这个变化。

当你要求一个人接受某种新观念的时候，也就是在要求他抛弃某些旧有的观念。要一个人改变他旧有的观念是很困难的，不管是对或是错，他已经很习惯他旧有的世界了。因此，你应该设身处地地为他着想，给他一段适应的时间去接受你的观念，这难道不是一件很合常理的事情吗？东方哲人曾说：“时间会慢慢地改变一切的。”因此，当你要求别人让步的时候，你必须预先给对方留下一段适应的时间。

第四招：商谈前头脑要清醒

日本商人都是亲切的主人，只要踏上日本，他们就会以亲切的态度来赢得你的赞赏。经过十三个小时让人筋疲力尽的飞行以后，你所能想到的不外乎找家旅馆好好地睡一觉。可是，一下飞机，便有一位眼睛有神、穿着整齐的年轻人跑来欢迎你，并且立刻告诉你，他已经替你安排了一个美妙的夜晚，即使你告诉他你有多么疲倦也没有用。他会说：“喔！不，已经全部都预订好了。我们将会有一个充满乐趣、刺激的夜晚。”你不好意思伤害他高昂的情绪，只好和他一块去了。

在晚宴上，你吃得太好，喝得太多，直到很晚才回到旅馆，同时庆幸自己确实度过了一段非常美好的时光。可是，第二天一早，谈判者就来敲门了，坐在桌子旁的是另外一位眼睛有神、穿着整齐、口齿伶俐的年轻人，准备开始和你一项一项地讨价还价。

丰富的食物和宿酒未醒，使得你的脑筋不太灵活，再加上睡眠不足，你注定是要失败的。处在这种情况下，即使你原来是一个很坚强的谈判者，也会被对方征服了。

第五招：期限的力量

卖主由经验中知道：某些最后期限能够促使买主决定购买，以下的十个方法，可促使原本无心购买的买主决定购买：

1. 七月一日价格就要上涨了。
2. 这个大优惠只在十五天内有效。
3. 大拍卖将于六月三十日截止。
4. 存货不多，欲购从速。
5. 如果您再不惠顾，我们就要倒闭了。或者是：结束在即，大拍卖，欲购从速。
6. 如果你不在六月一日以前给我们订单，我们将无法在六月三十日以前交货。
7. 生产这项货物，整整需要八个星期的时间。
8. 唯有立刻订货，才能确保买到你所需要的货物。
9. 有艘货轮将在本日下午两点开船，你要不要马上购货，赶上这班船呢？
10. 如果我们明天收不到货款，这项货物就无法为你保留了。

卖主对于时间的压力非常敏感，也许比买主还要敏感些。以下是买主用来刺激卖主完成交易的十二个最后期限：

1. 我六月三十日以后就没钱购买了。
2. 在明天以前，我需要知道一个确实的价钱。