

口才

Better Negotiating

的另一半 是钱财

金口一开，
财富、事业、爱情、人气跟着来
会说话，赢天下
56个秘诀，让您能言善道，满面春风！

罗威（台湾）◎编著

原子能出版社



口才的另一半是钱财

罗威（台湾）编著

原子能出版社

著作权合同登记章 图字：01-2004-2381 号

图书在版编目 (CIP) 数据

口才的另一半是钱财/罗威 编著. —北京：原子能出版社，2004. 4

ISBN 7-5022-3150-1

I. 口… II. 罗… III. 口才学—通俗读物 IV. H 019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 028173 号

本书原名为《口才的另一半是钱财》，原出版者为台湾爱迪生国际文化事业股份有限公司。版权代理为中国图书进出口（集团）总公司版权部。经授权由原子能出版社在中国大陆地区独家出版发行。

口才的另一半是钱财

出版发行	原子能出版社（北京市海淀区阜成路 43 号 100037）		
责任编辑	王裕新		
责任校对	徐淑惠		
责任印制	丁怀兰 刘芳燕		
印 刷	保定市印刷厂		
经 销	全国新华书店		
开 本	880 mm×1230 mm 1/32		
字 数	104 千字		
印 张	7.125		
版 次	2004 年 4 月第 1 版	2004 年 4 月第 1 次印刷	
书 号	ISBN 7-5022-3150-1/H019-49		
印 数	1—6000	定 价	18.00 元

版权所有 侵权必究（如有缺页、倒装，请与出版社联系调换）



前言

人生是一场谈判

森林里，猎人发现一只毛绒绒的大熊，正要举枪射击时，只见大熊举起前肢做投降状，满脸恭敬地说：“老兄，何必这么激动？谈判不是比开火更好吗？你想要什么，我们不妨坐下谈谈吧！”

猎人拿着枪，虎视眈眈地说：“很简单，冬天到了，我要一件皮大衣保暖。”

大熊气定神闲地微笑：“这有什么问题！在你之前，很多人对我也有同样的要求，所以我才学会了人类的语言，跟人类沟通。我有一个办法，让他们最后都能穿上皮大衣，你一定也会满意的。”

猎人半信半疑地问：“哦！是吗？”他慢慢地放下猎枪，看看这只熊要玩什么把戏。

过了一阵子，大熊大摇大摆地走出森林，不时打嗝，



前言

拍着圆鼓鼓的肚皮笑道：“你看，我没骗你吧！你有皮大衣穿，我也有了晚餐，一举两得。你的猎枪想必是用不着了，不妨我帮你留着，多打几位猎人过冬吧！”

这个笑话，说明了谈判的重要性。懂得谈判的人，最后才会是胜利的一方。谈判不只是一群人正襟危坐在桌子两旁，彼此唇枪舌战。在日常生活中，不管面对发脾气的伴侣、闯祸的孩子、恶劣的老板或狡猾的商业对手，我们都不断地在扮演说服者的角色。

从广义的角度来看，谈判是双方为了达到特定的利益，与对方交换意见、达成共识的说服过程。我们不妨回想一下，生活、职场上许多重要决策，像是就业、置屋、买车、结婚、生育孩子等，有哪些事情只靠自己就能下决定？一定有很多事得先通过谈判才能做出最后决定吧！相信有很多人的答案是肯定的。因此，具备良好的谈判技巧，才能适时维护自己的权益与意见。

特别是在高度竞争的商业场合里，谈判更有举足轻重的影响力。一个经验丰富的谈判者，往往可以替自己的企业以最小的代价，争取最大的利益，同时对方也不吃亏，达成理想的双赢局面。这种结合智力、知识、说



话的较量，究竟隐含了什么经验与技巧呢？只要翻开本书，就能找到答案。

本书以有趣的寓言笔法，讲解谈判的战略计谋、实战技巧，并佐以各种成功谈判者所应具备的能力，成为真正的谈判高手。这些谈判技巧其实不难，甚至我们无意间都会使用到，只是浑然不知而已。看了本书后，相信各位会有“喔！原来是如此啊！我早该这样做……”的同感。

没有人能一辈子离群索居，而人与人相处，总会不断地出现矛盾与冲突，谈判场面实在难以避免。面对各种不同的谈判，若能具备丰富的谈判技巧，绝对是拥抱幸福生活的秘密武器。



目 录

遗产穿在皮鞋内——谈判的前提在于需求	1
要哪一把斧头?——建立双方的互信	5
做好表面功夫——穿着学分必修不可	8
人人都是谈判专家——谈判者需要什么特色?	12
摸摸手、抖抖脚——从肢体解读人心	15
当我们同在一起——与对方站在同一阵线上	20
底牌摆在口袋里——适度保留自己	24
说清楚、讲明白——说明问题的技巧	27
储备你的胆量——谈判时不敢讲话怎么办?	30
因材施教、对症下药——因人而异的说话技巧	35
做个神鬼交锋的李奥纳多——谈判前必备暖身	39
向前说、向后说——留意说话的“倒叙”技巧	44
把握主场优势——谈判场地有学问	47
早起的鸟儿有虫吃——提前到达会场	50
零售或组装问题——运用“化整为零”或	



目录

“化零为整”的说话术	52
炒热冷场的绝招——如何寻找话题?	56
狮子大张口,咬的肉也多——漫天要价的谈判招式	61
谈判专家与年轻辣妹的对决——掌握时间战术	64
你的心事我最懂——知己知彼,百战百胜	70
锦囊妙计随身带——事先备妥替代方案	74
千言万语不如铁证在口——事实胜于强辩	76
适时创造台阶——为对方保留面子	79
多了两片,价格不变——换汤不换药的谈判手法	82
你真是全世界最厉害的!——如何摆平骄傲的对手?	85
为什么要对你掉眼泪?——施展苦肉计	89
舌也滔滔,人也滔滔——神奇聊天术	93
有那么严重吗?——谈判紧绷场面 EASY 解套	98
我不是教你说谎——掌握敷衍战术	101
光头光头,下雨不愁——有备绝对无患	105
倒吃甘蔗——先苦后甘骂人法——掌握骂人的分寸	110
借他人之手助自己之力——懂得借力使力	114
说话甜到心坎里——怎么说最得体?	117



轻松拆除火药线——最佳句型“是的,是的, 所以说……”	122
以子之矛、攻子之盾——顺着对方的语意进行	125
视而不见,听而不闻——施展欲擒故纵的艺术	129
只有我了解你——学会倾听	133
无言的力量——采取沉默的态度	139
创造延长赛——增加思考时间	143
留意说话的表情——保持好语气	146
给点甜头,创造双赢——懂得诱之以利	150
一点一滴,聚沙成塔——使用蚕食策略	153
退一步海阔天空——以退为进,方为上策	156
四两拨千金——发挥幽默的力量	160
天底下没有永远的敌人——化敌为友,好处多多 ..	164
以其人之道还治其人之身—— “以牙还牙”战术上膛	167
最少的言语,最强的力道——保持精简	170
掐指算出胜利来——以 PSI 指数打败对手	174
真心称赞,无限回馈——懂得赞扬他人	177
我得请问一下长官——“请示上级”的手法	181



目录

打造亮丽的光圈——不可或缺的形象	184
全世界只有你做得到——激励的说话魔法	189
放轻松、放轻松——消除紧张的小动作	192
一千万的诱惑,一百万的风险——勇于聪明冒险 ...	195
只要结婚不要“昏”——筹备婚礼有一套	200
说话也要跟流行——跟上新世代的流行	204
好还要更好——追求自我成长	215



遗产穿在皮鞋内

谈判的前提在于需求

一个人手边的小东西,可能是另一人的宝藏。

先摸透对方想要的是什么,谈判就会有理想的结果。

奥地利哲学家维特思坦,一生贫困,以擦皮鞋维生。虽然维特思坦生活艰苦,仍能自得其乐,他认为钱只要足够平衡生活开销即可。其余的时间,他都用来阅读、思考,沉浸在丰富的哲学世界里。

哲学家的怪异行为

显然,维特思坦不是一个重视物质享受的人。出乎意料的是,他竟然和亲姐姐打起财务官司来。原来是因为维特思坦的姐姐,偷并了一份属于他的遗产,维特思坦发现后觉得被欺骗,一怒之下,拿出身上仅有的少数存款,雇请律师帮忙打官司。



遗产穿在皮鞋内

在法庭上，正义是向着哲学家这边。最后维特思坦胜诉，顺利地拿回应得的遗产——不过！维特思坦又做出令人不解的举动，他将赢回来的遗产，全数回送给姐姐，自己仍默默地以擦皮鞋维生。

了解对手的需要

不管维特思坦打不打官司，到最后他还是一无所有，但对他而言，却有不同的意义。维特思坦愤而打官司，为的是捍卫精神上的尊严，至于最后财产是否要得回来，并非是他最在意的。

既然维特思坦赢得了官司，精神上的需求也就被满足了。多得的财富，就可有可无了，不妨送给姐姐当人情，也满足她对金钱的需求。整个诉讼让两边都获利，谁也不吃亏。

这个故事告诉我们，贯穿谈判过程的力量，是双方的需求。为何要谈判？因为双方的需求不同，借由双向沟通的过程，达到不同利益的交换。这种交换，可能是拿自己重要的筹码，换取自己需要的事物；也可以是技巧性地用自己不太需要的东西，来达到自己交换的目的。当然，大家都希望做到后者的境界，而这其实也不难。因为我们手上的小东西，常是别人眼中的宝藏，如果能借由交换达成互惠，又何乐而不为呢？



谈判前,我们应该先思考:对方想要什么?我们是否能以最小或类似的代价满足对方?只要能找到这些问题的答案,谈判时的障碍就会减少许多,甚至还能掌握谈判的优势。

二〇〇三年十一月,在日本举行的成棒亚洲锦标赛是很好的例子。中华队为了争取前二名,拿到进入奥运的门票,不惜以免兵役做为条件,说服美国职棒科罗拉多落矶队,放行台湾省好手曹锦辉为中华队效力。落矶球团希望能解决曹锦辉的兵役问题;中华队需要曹锦辉的大联盟战力,双方达成共识,因此落矶球团面对中华队的要求,当然点头答应。在这种互利条件下,纽约洋基队,也同意让阵中的小联盟好手,王建民参加中华队,以免除兵役的限制。

再换另一边来看,韩国也想找回大联盟的选手金炳贤、徐在应等人,不过这两位选手,曾为国家赢得亚运金牌,早已获得免除兵役的资格,所以波士顿红袜队、纽约大都会队,根本没有放人的理由。这也是为什么韩国在从头到尾的交涉过程,都吃了闭门羹的原因。

虽然最后,曹锦辉受限于二十五人名单的限制,大联盟官方不同意放人。但只要曹锦辉持续在大联盟展现坚强实力,成为队中不可或缺的王牌,下次必能以绝佳的谈判筹码,替自己争取更好的权益。



遗产穿在皮鞋内

很多谈判之所以会无疾而终，往往是因为利益的交换并不均等，双方无法达成共识。谈判过程中，我们应该好好地思索，到底对方想要什么？若是能对症下药，谈判的结果必能皆大欢喜地收场。



谈判秘笈

谈判前，我们应该先想想，对方到底要什么东西？我们是否能以最小或类似的代价满足对方？只要能找到这些问题的答案，谈判的障碍将会减少许多。



要哪一把斧头？

建立双方的互信

谈判，在于达成双赢的目的。

彼此间的相互信任，就是成功谈判的要件。

伊索寓言里有一个故事是这样的：一个樵夫不小心将斧头丢进了湖里，走近湖边要找，却看见湖神出现在湖面，手上拿了把金斧头，湖神徐缓地问樵夫：

“这把金斧头是你的吗？”

樵夫看了摇摇头：“对不起，这不是我的。”

湖神换了把银斧头问道：“那么这把银斧头呢？”

樵夫又摇摇头：“这也不是我的。”

最后湖神拿起一把铜斧头：“这把破烂的斧头该是你的吧？”

樵夫点点头：“多谢湖神，这把的确是我的。”

湖神满意地微笑：“很好，你很诚实。其他人都想要金斧



要哪一把斧头？

头或银斧头，只有你坚持要原来的，这二把都送给你，当作是给你的奖励。”

樵夫因为他的诚实，意外地得到二把值钱的工具。

💡 诚信是谈判的基石

如果将这个寓言移往谈判场合，同样也适用。彼此间的信任关系，是维持对话持续进展的最佳基石。要是自己不开诚布公，对方就无法信任你。一旦对方觉得独立解决问题，要比透过谈判更可靠，那么双方的谈判桥梁必定会快速断裂。

如何才能建立彼此的信任关系呢？不妨从以下三个方面做起：

一 维持自身的诚信

诚信是良好谈判关系的主轴，即使是计划完美的欺骗手法，也只能赢得一次谈判场上的金斧头或银斧头。这是短期获利的做法，绝对不适用在长期的合作关系。因为天底下并没有不劳而获的金斧头，只有踏实的谈判心态。

印表机大厂惠普（HP）即是很好的诚信例子。几年前在台分公司的网站出错，上面误植讯息：新机型的优惠券，只需三百多元，造成许多人疯狂列印。其实正确价格应为三千多元台币，不过美国总公司为了取信消费者，改正讯息后，仍将



错就错,自行负担成本亏损,让许多人以低价买走印表机。

虽然惠普损失了印表机的成本,却赢得了消费者的掌声,这正是维持信誉的正面表现。

二 创造与对方的亲近感

谈判前,如果让对手有“我们都站在同一阵线上”的感受,拉近彼此间的心理距离,就能让对方放松戒心,不再有对立的心态,对谈判工作的进展将是一大推进。

统一企业曾推出一则饮料广告:一位城市长大的年轻老师,被分派到山区学校教书。他来之后,融入山上的环境,没有围墙,大家整天在外面绿油油的草地上上课、玩游戏,学生都将他当做大哥哥。男主角看着天真活泼的学生,感觉“原来我们距离那么近”。

只要拉近与对手的距离,将会防止许多不良沟通的产生。



谈判秘笈

谈判时,要增进彼此间的互相信任,不妨试着维持自身的诚信、创造与对方的亲近感。