

家庭主妇必备

——讨价还价与储蓄借钱

贺雄飞 钱杰 刘勿波 编著

华 龄 出 版 社

家庭主妇必备

——讨价还价与储蓄借钱

贺雄飞、钱 杰、刘匆波 编著

华 龄 出 版 社

1991·北京

家庭主妇必备——讨价还价与储蓄借钱

贺雄飞、钱 杰、刘勿波编著

出版发行：华 龄 出 版 社

(北京西黄城根北街11号)

经 销：新 华 书 店

印 刷：南召印刷厂印刷

787×1092毫米 32 开 11.25 印张 232千字

1991年 4 月北京第1版 1991年4月

第1次印刷

印数：1——8050册

ISBN7——80082——114——5/C·6

定价：4.95元

前 言

随着现代家庭的发展，丈夫成为家庭宏观战略的总设计师，妻子则成为战略任务的实施者，因而把家庭主妇推上一个很高的地位，也把家庭主妇推上一个艰难的地位。为此，使许多家庭主妇又惊又喜、加之商品经济的发展，使许多家庭主妇在处理家庭经济方面渐感力不从心，不知所措。尽管他们竭尽全力精打细算，但每月下来总少不了亏损；有的家庭省吃俭用，攒下一笔款项，但又不知是购置大件家具，还是储蓄。本书用翔实的资料及独特的观点，努力解决种种围绕家庭主妇们的问题。

最突出的问题就是消费品购买的问题。本书试图向家庭主妇系统的介绍家用消费品购买过程中讨价还价的技巧，诸如：讨价还价的规则及原则，降低对方目标的技巧，扬长避短的技巧，洞察对方的心理，战胜对方的秘诀。具体方法有：先苦后甜法，吹毛求疵法，货比三家法、动态对比法、疲劳战术法、小惠战略、热战、冷战、可怜战术、裁判运用、凑个整数、平均分担等。此外，并介绍了怎样储蓄获利最大储蓄多久才不致闲置资金，究竟搞多大比例储蓄才算合理，遇到额外支出怎么办？等等。同时还就怎样借钱才是最佳方式，怎样借钱不失面子，借钱后暂时还不了怎么办，家庭怎样实施计划才能省出资金偿还借款，借钱给别人，别人不还怎么办，等等问题进行了论述。

本书是第一部从微观方面论述家庭经济的普及性读物，本书的作者曾亲临市场调查，获得大量的“第一手材料”和

进行“实战演习”将理论与实例巧妙地结合起来，实用性、系统性、通俗性、知识性、理论性，成为本书的特色，不失为家庭主妇的必备书。

另外，在本书出版过程中，国际风梧化出版公司穆兆廉，北京经济学院王罔求副教授，王凤松副教授，杨梦云副教授，蔡秀云老师等大力协助，谨此以表谢意。

衷心地希望广大家庭主妇们能够喜欢这本书。由于作者水平有限，缺点错误之处很多，希望广大读者不吝赐教。

作 者

1990.12.北京

目 录

第一篇 讨价还价的技巧

1. 讨价还价的基础知识.....	(3)
1—1、什么是讨价还价.....	(3)
1—2、成交的基本条件和讨价还价的目的.....	(5)
1—3、讨价还价的方式.....	(5)
1—4、讨价还价的程序.....	(9)
1—5、养成讨价还价的习惯.....	(12)
2. 讨价还价前的准备.....	(13)
2—1、懂行情.....	(13)
2—2、技术准备.....	(15)
2—3、价格范围的设定.....	(16)
2—4、理清思路.....	(17)
3. 讨价还价的要领和原则.....	(19)
3—1、不可轻信你的对手.....	(19)
3—2、成交前不要过于热心 成交后不要过于兴奋.....	(20)
3—3、欲速则不达.....	(21)
3—4、不可过早亮底牌.....	(22)
3—5、不可“强求”和“恋战”.....	(23)
3—6、莫吃“回头草”.....	(24)
4. 有利的开局法.....	(26)

4—1、洗耳恭听·····	(26)
4—2、目标要高·····	(27)
4—3、最佳的还价起点·····	(29)
4—4、做“第一面顾客”·····	(30)
5.降低对方的目标·····	(31)
5—1、吹毛求疵·····	(31)
5—2、价格对比法·····	(32)
5—3、档次与身份反差法·····	(33)
5—4、摘掉“外行”的帽子·····	(34)
6.让对方接受你的价格·····	(37)
6—1、避免疲劳轰炸·····	(37)
6—2、替对方算一笔帐·····	(38)
6—3、条件交换·····	(39)
6—4、小惠战略·····	(42)
6—5、施加压力·····	(44)
6—6、分步数量折扣法·····	(45)
6—7、最后通牒·····	(46)
7.说明自己的能力·····	(48)
7—1、再多就没有了·····	(48)
7—2、来自别人的压力·····	(50)
7—3、坦白、获得同情·····	(52)
8.习惯做法的运用·····	(54)
8—1、平均分担·····	(54)
8—2、不开先例·····	(56)
8—3、凑个整数·····	(57)
8—4、裁判的运用·····	(58)

9. 让步的技巧.....	(60)
9—1、不做无谓的让步.....	(60)
9—2、让对方先做重要的让步.....	(61)
9—3、步步为营.....	(62)
9—4、转移视线.....	(63)
9—5、让步的次数和节奏.....	(65)
10. 揣测对方的心理.....	(66)
10—1、行为过程分析.....	(66)
10—2、察颜观色.....	(68)
10—3、直接向对方提问.....	(69)
11. 怎样对付卖方的策略.....	(71)
11—1、小心吊胃口.....	(71)
11—2、对付高价策略.....	(72)
11—3、对付换人策略.....	(74)
11—4、对付折衷价格.....	(75)
11—5、对付后台老板策略.....	(77)
11—6、对付虚张声势策略.....	(78)
11—7、对付“最后价格”.....	(80)
12. 防止上当受骗.....	(82)
12—1、防止“助销者”介入.....	(82)
12—2、假购买的诱惑.....	(83)
12—3、防止假折价.....	(84)
12—4、警惕故意犯错.....	(85)
13. 拍板后的反击.....	(87)
13—1、四舍五不入.....	(87)
13—2、蛋中求沙.....	(88)

13—3、无名回扣·····	(89)
14. 结束讨价还价的技巧·····	(91)
14—1、拍板要适时·····	(91)
14—2、留有退路·····	(92)
14—3、拒绝的艺术·····	(93)

第二篇 储蓄的知识与诀窍

1. 储户应该懂得一点金融知识·····	(97)
1—1、货币的本质与职能·····	(98)
(1) 货币的产生·····	(98)
(2) 货币的本质·····	(100)
(3) 货币的职能·····	(102)
1—2、货币制度与货币流通·····	(106)
(1) 货币制度·····	(106)
(2) 货币流通·····	(107)
(3) 货币的增值与贬值·····	(109)
(4) 通货与通货膨胀·····	(109)
1—3、信用、金融市场、银行·····	(111)
(1) 信用·····	(111)
(2) 金融市场·····	(113)
(3) 银行·····	(114)
(4) 利息·····	(116)
2. 储蓄的理论与政策·····	(125)
2—1、什么是储蓄·····	(125)
2—2、储蓄的职能和性质·····	(127)
2—3、蓄储的政策原则·····	(134)

2—4、储蓄与消费·····	(140)
3. 储蓄杂谈——储蓄有没有诀窍·····	(145)
3—1、储蓄的种类·····	(145)
3—2、利息杂谈·····	(155)
(1) 我国利率调整的情况·····	(157)
(2) 利息的计算·····	(163)
(3) 储蓄利率的计算·····	(167)
(4) 储蓄利息的计算·····	(169)
3—3、有计划地分配家庭收入， 留有余地，节约储蓄·····	(173)
(1) 每月存多少合适·····	(173)
(2) 采用哪种储蓄方式·····	(175)

第三篇 借钱的学问

1. 借钱的基础知识·····	(181)
1—1、借钱的涵义及在家庭经济中 的重要意义·····	(181)
1—2、借钱的三种类型·····	(182)
2. 借钱的原则·····	(184)
2—1、非万不得已不借·····	(184)
2—2、没有把握偿还不借·····	(184)
2—3、借钱后迅速想法偿还·····	(184)
2—4、按期还钱可以树立良好的形象·····	(185)
3. 借钱前的准备·····	(186)
3—1、选择好借钱的对象·····	(186)
3—2、准备好借钱的理由·····	(186)

3—3、想好如何才能偿还·····	(186)
4. 借钱的几种方式·····	(187)
4—1、不可强求·····	(187)
4—2、诚恳地讲明理由·····	(187)
4—3、说明偿还的期限·····	(187)
4—4、树立良好的形象，做一个 高雅之人·····	(188)
4—5、交换法·····	(188)
4—6、“借老王还老李”法·····	(188)
4—7、提前预习法·····	(188)
4—8、好借好还，再借不难·····	(189)
5. 借钱中的一些难题·····	(190)
5—1、怎样借钱不丢面子·····	(190)
5—2、借钱后暂时还不了怎么办·····	(190)
5—3、借给别人钱，别人不还怎么办·····	(190)
5—4、因借钱发生了纠纷怎么办·····	(191)
5—5、家庭生活中的财物管理·····	(191)
5—6、消费也要讲效益·····	(194)

第四篇 高雅之道

1. 受人尊重的秘诀·····	(199)
2. 怎样令人尊敬·····	(202)
3. 礼貌迎客的秘诀·····	(206)
4. 鼓动别人的秘诀·····	(208)
5. 有效指责的秘诀·····	(212)
5. “俘虏”对方的秘诀·····	(215)

7. 克服“劲敌”的秘诀·····	(217)
8. 讲大道理的秘诀·····	(219 ₂)
9. 批评奏效的秘诀·····	(223)
10. 争论获胜的秘诀·····	(227)
11. 善处关系的秘诀·····	(233)
12. 拢住人心的秘诀·····	(236)
13. 公关成功的秘诀·····	(240)
14. 自我表现的秘诀·····	(245)
15. 自我突破的秘诀·····	(246)
16. 让人信赖的秘诀·····	(248)
17. 予人好感的秘诀·····	(249)
18. 解除误解的秘诀·····	(250)
19. 克服难堪的秘诀·····	(251)
20. 取悦于人的诀窍·····	(252)
21. 人生交往十诀·····	(255)
22. 恰到好处·····	(256)
23. 美的思索·····	(257)
24. 谈魅力·····	(259)
25. 语言与人品·····	(261)
26. 生活与色彩·····	(263)
27. 环境与性格·····	(264)
28. 举止和教养·····	(265)
29. 有伤大雅的小动作·····	(268)
30. 处友之道·····	(270)
31. 日常生活十戒·····	(272)
32. 怎样听别人讲话·····	(273)

33. 听的艺术.....	(275)
34. 你会正确的争吵吗?	(277)
35. 说明他人的心理术.....	(280)
36. 让别人保住面子.....	(283)
37. 你会给别人“下台阶”吗?	(285)
38. 怎样安慰.....	(290)
39. 讲话怎样开头好.....	(293)
40. 握手透露的“秘密”	(296)
41. 批评的艺术.....	(298)
42. 如何“推销”你自己.....	(301)
43. 当你处在窘迫之中.....	(303)
44. 卓有成效七诀窍.....	(306)
45. 青年修养六字歌.....	(307)
46. 客套话和谦敬辞.....	(308)
47. 怎样应付尴尬情况.....	(310)
48. 社交中聚谈九忌.....	(314)
49. 把握说话的适当时机.....	(317)
50. 聪明“三”诀.....	(319)
51. 怎样避免愚蠢的见解.....	(321)
52. 怎样摆脱闲聊.....	(323)
53. 如何挑选商品.....	(325)
54. 不要轻易原谅你自己.....	(326)
55. 自我判断十原则.....	(328)
56. 能改变你生活的秘诀.....	(332)
57. 你有几分克制能力.....	(334)
58. “讨厌”的问题.....	(338)

- 59.你的人缘怎样? (340)
- 60.别人对你的看法..... (344)

讨价还价的技巧

第一篇

1、讨价还价的基础知识

1—1、什么是讨价还价

讨价还价有狭义和广义之分，请看例1：

例1：

①我是通过讨价还价，把卖方的价格压低到19元的。

②老板在同他的聘用工讨价还价。

例句①中的“讨价还价”是指卖东西的人讨价钱，买东西的人还价钱，是买卖双方为确定商品成交价格而进行的争议，属于狭义的讨价还价。例句②中的“讨价还价”是指谈判或工作中的讲条件，属于广义的讨价还价。

狭义讨价还价与广义的讨价还价在涵义和内容上是有所不同的，主要表现在以下几个方面：①讨价还价的主体范围不同。狭义讨价还价仅仅是买卖双方的事，而广义讨价还价，既可以是买卖双方的讨价还价，也可以是老板与雇工之间、上司与部下之间、同事之间的讲条件或谈判。②讨价还价的内容不同。狭义讨价还价仅指双方对价格问题的争议，而广义讨价还价还可以指价格以外的事，如商贸谈判、政治谈判、招聘谈判等。③讨价还价双方的关系有所不同。在狭义讨价还价中，买卖双方的利益一般是相互对抗和矛盾的，一方得益增多，另一方的得益必然会减少。而在广义讨价还价中，讨价