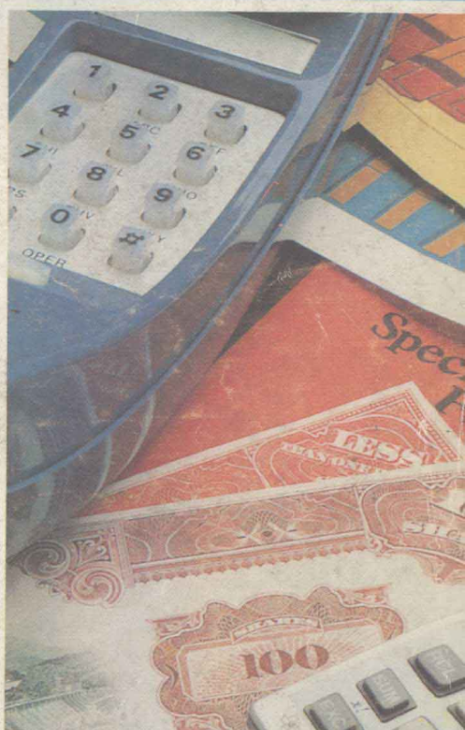


经商谋略与技巧

张 晖 选编



中州古籍出版社

责任编辑：许言

封面设计：润青

ISBN7-5348-1055-8/G · 222

定价：3.80 元

经商谋略与技巧

张 晖 选编

中州古籍出版社

(豫)新登字 05 号

经商谋略与技巧

张 晖 选编

责任编辑 许 言

中州古籍出版社出版发行 (郑州市农业路 73 号)

山东省泰安市印刷二厂印刷

787×1092 毫米 32 开本 5.5 印张 92 千字

1993 年 10 月第 1 版 1993 年 10 月第 1 次印刷

印数 1—5,000 册

ISBN7—5348—1055—8/G·222 3.80 元

目 录

漫天要价.....	(1)
吹毛求疵.....	(2)
欲速不达.....	(6)
略施小惠.....	(7)
宴无好宴.....	(8)
假定期限 (卖方)	(9)
假定期限 (买方)	(10)
最后期限	(11)
先声夺人	(14)
最佳投手	(15)
抛砖引玉	(16)
以退为进	(16)
轻吊胃口	(18)
以逸待劳	(19)
数字陷阱	(21)
出期不意	(23)
人身攻击	(26)
似是而非	(27)
重点攻击	(28)

趁热打铁	(29)
软硬兼施	(34)
设身处地	(36)
故作愤怒	(37)
削弱对方	(39)
定高目标	(42)
打破僵局	(45)
契约漏洞	(48)
炒蛋战略	(50)
疲劳战术	(51)
争取主动	(53)
循序渐进	(55)
故意犯错	(57)
假出高价	(59)
抬价策略	(61)
破解抬价	(65)
转换对手	(66)
场外交易	(68)
拒绝艺术	(70)
掩藏真象	(71)
逼出真象	(72)

步步为营	(73)
谈判时间	(75)
百般刁难	(77)
车轮战术	(78)
反客为主	(80)
洞察对方	(82)
拒绝分担	(83)
凑个整数	(84)
暗盘交易	(86)
知己知彼	(88)
谈判原则	(89)
精挑细选	(91)
个别击破	(91)
推销自己	(95)
妥协范围	(97)
有效问答	(98)
最后通牒	(107)
最后出价	(109)
高级烟幕	(113)
先买再谈	(115)
旁敲侧击	(116)

故布疑阵.....	(118)
电话商谈.....	(120)
诺言之害.....	(124)
诺言之益.....	(126)
声东击西.....	(128)
边打边谈.....	(129)
投石问路.....	(131)
投其所好.....	(134)
食言而肥.....	(137)
请君入档.....	(138)
虚虚实实.....	(140)
火上加油.....	(141)
货比三家.....	(144)
虚张声势.....	(146)
两刃利剑.....	(148)
走为上策.....	(149)
有限调查.....	(151)
失踪的人.....	(152)
详作记录.....	(155)
经商能力测验.....	(158)
分数表.....	(168)

漫 天 要 价

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试验，结果发现一个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. 喊价高得出人意外的卖主，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。

从我所搜集的资料里面，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，他们净出价调整为二十元或者二十五元，再和卖主讨价还价。

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并争取到商榷的机会，则你将会有意想不到的收获。

吹 毛 求 疵

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，而她和丈人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，又沉思一会儿，向她说：“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：“把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，我的小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，但是自从把牛牵出屋外后，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

的困境，我终于想到一个解决的办法了：把你养的鸡也赶出屋外。”

这个妇人赶出这些鸡后，就和她的丈夫、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，有的只是虚张声势。他们之所以要这么做，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) 买方能有所讨价还价的余地。
- (3) 让对方知道，买方是很精明的，不会轻易地被人欺蒙。

(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被证明是行得通的。我和许多人曾做过多次试验，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。

但是，若从相反的立场来说，身为卖方代表，又该如何对抗这种吹毛求疵战术呢？

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

2. 遇到实际问题，要能直攻腹地、开门见山和买主私下商谈。

3. 对于问题和要求，能避重就轻或视若未睹地一笔带过。

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、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，卖方应该尽量地削弱买主的气势，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。

吹毛求疵战术能使你在交易时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。

欲 速 不 达

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，往往都怀着一种不太实际的想法，抱着各种的假定以及错误的观念，同时也希望能顺利地达成他们的目标。可是磋商的过程却常常令双方突然地醒悟过来；买方所希望的价格竟然也成了泡影。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并不为他们所想要的现实吗？当然不能。拒绝改变是人之本性。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。适应的时间在磋商的过程中所具有的重要性，犹如它在生活中所具有的影响力——人们在经过一段较长时间后，甚至可以逐渐习惯于死概念。

我们都知道买方卖方在交易的时候，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，应该设身处地的为他着想，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。

略 施 小 惠

商谈时，宴席的好坏对买主往往有所影响。几乎每个精明的卖主都知道这点。凡是带客户出去吃饭的卖主都做对了。

略施小惠也往往会影响到重大的生意。一个买卖荒地的公司在“赌城”拉斯维加斯，便曾以十块钱的小恩惠赚回了大笔的金钱。

我向该公司的负责人请教，为何要把钱白白地送给别人呢？他告诉我他是根据下列四个原则才这么做的：（1）因

为每个人都喜欢贪小便宜。(2)而且都喜欢用不劳而获的金钱去赌博。(3)可是他们又不愿平白无故地接受别人的东西。(4)因此他们就会以聊尽义务的态度来参加土地销售会，甚至会敞开胸怀来倾听对方的解说。唯有如此，他们才会觉得受之无愧。而一切结果也正是如他所说的：“那些平白接受了小惠的人往往假意感到兴趣，才来参加这次土地销售会的。”只不过区区十块钱，便使原本怀疑的大众变成了积极的听众。

好食物、一个美好的夜晚以及一些小恩小惠并不是贿赂；提供这些平常的招待，也并非是为败德的事情。它们的目只是要使买主更能接受卖主的讯号而已。那些吝于支出餐费和酒吧费的公司，只会徒然增加销售方面的困难。相较之下，不肯花这些钱的卖主，实在是个傻子。

宴 无 好 宴

日本商人都是亲切的主人。一旦踏上日本国土，他们就会以亲切的态度来赢得你的赞赏。经过十三小时令人筋疲力尽的飞行以后，你所希望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。”你不愿意伤害他高昂的情绪，只好和他一块去了。

在晚宴上，你吃得太多，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。坐在桌子旁边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，即使你原本是一个很坚强的谈判者，也会被对方征服了。

假定期限（卖方）

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。