

秘书资格考试技巧心得：谈判中的二十条妙计(3) PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/246/2021_2022__E7_A7_98_E4_B9_A6_E8_B5_84_E6_c39_246507.htm 反悔计：如何避免陷入他人的圈套 重信守诺是为人永久称颂的处世信条，反悔行为素为君子不齿。然而凡事过犹不及，我们的文化长久以来将我们教育成一个绝对与人为善的好人，使得在许多应该维护自己利益的时候我们都不去据理力争。因此，懂得反悔之道，是一个人通权达变，实现自我价值的必要开端。如果反悔对人对己都没什么坏处，而对于成功合作，玉成好事有促进之益，为何要执迷于愚忠之谬呢？具体的人际交往中，反悔术讲求“毁诺”要有礼有节。“我保证”是语言中最危险的句子之一，所以在许诺时就应该八成把握只说五成，而不应把话说绝说满，免得忽生变故时没有回旋余地。至于不能兑现的请求有时也可答应下来，但也应许诺巧妙，缓兵有术，更不应经常以拖延去反悔。

1.死守诺言乃愚忠 在两条道路的交叉路口有一棵树，一位圣人在树下苦思冥想，他的思绪被一位朝他飞奔而来的小伙子打断。“救救我，”那位小伙子哀求道，“有个人误称我行窃，他正带领一大帮人追捕我。他们要是抓住我，就会剁掉我的双手。”他爬上那棵树，藏在枝叶中。“请你别告诉他们我躲藏在哪里，”他乞求道。圣人犀利的目光洞悉那位年轻人对他讲的是实话。稍过片刻，那群村民赶到了，为首者问：“你看没看见有一个年轻人从这里跑过去？”许多年以前，这位圣人曾发誓永远讲真话。所以，他说他看见过。“他往哪儿跑啦？”为首者问道。圣人并不想背叛那位清白无辜的年轻人，可是，他的誓言

对他是神圣不可违犯的。他朝树上指了指。村民们把小伙子从树上拖下来，剁掉了他的双手。圣人临死的时候面对老天的最后审判，他由于对那位不幸的年轻人的行为而遭到了谴责。“可是，”他抗议道，“我已经发过神圣的誓言，只讲真话，我有义务恪守誓言。”“就在那一天，”老天回答道，“你热爱虚荣胜过热爱美德。”重信守诺是一个人起码的立足品质，然而不懂变通，把它抬高到一个绝对不可越过半步的“雷池”，则是僵死呆板的表现。许多人执迷不悟，不懂反悔之道，因一时的轻率许诺和错误决定而处处受限制，这是一种愚忠，一种短见，一种只有傻瓜才会做的事情。对中国人来讲，限制我们主动实现自我价值的最大不利承诺便是与人为善，做个好人。从儿提时代开始，我们当中的大多数人所受的教育都是，世界上最高的奖赏莫过于得到他人的赞同。兴许这么多话语表达不出其中的真谛，可是我们接受的一切正确的美好的教育中皆含有这种意思。为了讨得父母亲的欢心，我们俯首贴耳，言听计从。为了赢得老师的欢心，我们勤奋好学，规规矩矩。我们跟小伙伴一块儿玩自己的玩具，这样他们就喜欢我们。当我们试图依照自己的意愿行事时，我们就会被指责为自私。为了获得别人的赞许，在我们幼小的心灵中分不清什么是好的思想，什么是坏的思想。其实，那些教导我们辨别好坏的人们自己正是这种是非观念模糊的受害者。随着我们渐渐长大，情况变得很明了，老是听从别人，寻求他人的赞同，并不是能够出人头地的最有效的途径。尽管如此，我们当中的大多数人依然继续这种无效的行为。有时候，我们尝试著作一些自私的举动，可是由于受到早期环境的熏陶，我们往往发现它给我们带来苦恼。好

人不应该常常表现得自私自利。尽管我们知道自己努力争取获得成功，需要采取某种以我为中心的措施，但是我们仍然继续要做好人。这样做的推一报偿就是我们自认为自己高尚的美德是对的。假如你不理直气壮地坚持要求得到真正属于自己的东西，别人不会帮助你。即使你果真维持自己的权利，很多人也会企图恫吓你。他们希望压得你低人一等，使你灰心丧气，这样你就不会阻碍他们前进的路途。芭芭拉是一家电视台的新闻主播。她在这家电视台干了五年多，她的新闻节目最近被评为当地我爱流节目，可是这五年来她向事业的顶峰攀登并不总是一帆风顺、轻而易举的。三年以前，当她不得不与电视台谈判签订合同时，她遇到了一些严重的阻力。电视台经理向她暗示，他与她续签合同，她应该感到幸运。她很清楚地听出了言下之意：“你是个姑娘，姑娘们不应该咄咄逼人。”当她要求修改合同时，电视台经理大发雷霆，她强烈地相信本身的自我价值，拒不让步。每天新闻部主任都把她叫到自己的办公室，对她的工作横加指责，每回训斥结束时总是说：“签这个合同吧。”四个月过去了，她仍然毫不动摇。最后，电视台经理答应了芭芭拉提出来的每一项修改的要求。然而，在签订合同之前，她征求一位律师的意见。这位律师建议在措辞上作几处小小的改动。她回到电视台告诉他们此事时，他们大吃一惊，又一次暴跳如雷。她的上司们直言不讳地说，他们认为她的行为太自私，不道德。即使这时，芭芭拉也不让步。最终，根据双方都能接受的意见，对合同的措辞进行了修改。最近，芭芭拉与同一家电视台又签订了一项为期三年的合同，这一回容易多了。正如她说的那样：“如今，他们知道我是怎么样一个人，我说

到做到。跟我在一块儿工作的很多人对我说，我应该要求比我真正想要的更多，然后再让步，这样能使主管们有胜利籛。可是，我不以为然。我要求他们给我提供必要的条件，而其他锦上添花的条件我不会奢求。”这个故事的意义不在于芭芭拉的谈判手法。应该注意和分析使芭芭拉如此坚强的精神。她被迫每日顶住电视台领导以威胁、淫威和侮辱的形式进行的恫吓。与此同时，她又不得不以一个妙趣横生的记者的职业风度，兴致勃勃地面对摄影机镜头每夜播送新闻。她从不让谈判中滋生的那种情绪影响自己的工作。芭芭拉具有一种强烈的自我价值观。她保护自己免受淫威的伤害，让自己为了获得应该获得的东西而战。使自己意志坚强，坚持信念。整个文化用教育强迫我们将它对我们的期望，误以为是我们必须遵守的、出于自愿而许下的诺言。别人告诉我们（用他们的评价）作为好人或者女人，就应该如何如何去为人处世。然而我们一旦不事反悔，唯唯诺诺，便变成了一个无法自保的受害者，一个人善被人欺的佐证，一个欺骗性诺言下的牺牲品。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com