

融资谈判中不该说的话和不该做的事 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E8_9E_8D_E8_B5_84_E8_B0_88_E5_c123_288068.htm 融资谈判中不该说的话和不该做的事 若干不该说的话 双方会晤要持续数小时，在未结束之前，你应该放松且十分健谈，同时要正确理解双方关系，时刻注意哪些事情可以说，哪些问题不能讲。巨型计划在会晤期间，人应把话题集中于计划书，注意避开某些话题。例如，全盘托出你将来可望实施的宏大计划，那时，你公司将拥有13个子公司，分布于47个国家，销售额达1000万元。这对于风险投资者分析你的计划书毫不相干，而且，有时这类宏大的计划可能引开对方的思路，甚至对方会因此怀疑你是一个幻想家。即使在会晤期间确实又产生一些想法，诸如在现有产品上附加一个铃或笛，或想吃掉一个公司等与计划书无关的问题，在会晤期也不宜提出。否则可能转移对方读计划书的目标，减少获取投资的机会。如果在会晤期间你又提出新的计划，对方可能以为你不会爬，就想跑，导致对你公司的丧失信心。赚钱 在对计划书进行深层次讨论之后，风险投资者喜欢提出如下这类问题，形式通常与下述类似。

风险投资者：透过与你详细讨论计划书，我觉得为实现目标你必须做出非凡努力，每天要超负荷工作，这实际上意味着一种牺牲，且这种牺牲可能要持续4-5年的0时间，我真不敢相信世界上还有像您这么刻苦努力的人。企业家回答一（错误回答）：我始终希望有自己的公司，我最不愿意在他人领导下工作，现在总算如愿以偿了。以前，我会不得不向那些白痴报告工作，正是由于还有很多官僚，才使得我没有表

现自己的机会。我的老板不理解我，我要自己成为老板，这样我不必听命于任何人。企业家回答之一（正确回答）：我梦寐以求拥有自己的公司，但这只是完整计划之一部分，我的真正目标是赚很多钱，我看这是我的唯一机遇，我们只要把我的点子和你的投资结合在一起，一定可以获胜，这也是我们共同的黄金一样的机遇。正如你看到的，这两种回答确有本质区别。第一位企业家似乎认为通过拥有自己的公司，他将可以万事不求人，而自行其是。事实远非如此。身为一个企业家，当其无法如期兑现自己的承诺时，他必须听命于投资者、银行家和其他债权人；如果无法缴纳税款，他要听命于国家税务局；这一切都远远超出了企业家原来的想象。我认识一个最后终于拥有自己公司的朋友，当其出任董事长之后我问他感想如何？他回答说：我是做梦都在想，真是一言难尽。事实上，作为一个拥有自己公司的企业家，绝不是只意味着乘豪华汽车兜风途中做决策，而是要做大量的艰苦工作，要在夹缝中求生存，要走一条艰难漫长之路，遇有失误，必须及时补救，否则将一失足成千古恨。第二个企业家所言恰到好处，他集中说明赚钱正是风险投资者所关心的。要知道，风险投资者对你的心理状态和你的社会独立欲望是不感兴趣的，他无意解决你的个人问题，而只有兴趣赚钱。忠诚正直诚如先前所讨论的，忠诚正直是企业家最重要的品格，忠诚正直也是最难考核评价的项目。大多数风险投资者已经认识到有两种典型不忠诚。第一，双面人，他们告诉你，通过欺骗他人可以赚好多钱；同时，不会告诉你他将如何与你共享这一切。他所描述自己欺骗政府的骗术，介绍如何通过协议截取供应商的收益，如何通过贷与制度套取信用，总

之，他们认为只要能赚钱什么事情都可以做。而后，他还会介绍自己的投资而与你分道扬镳。事实上，识别这种不忠诚者并不困难，即使在会晤期末识破，在检查其个人基本条件时，通常他也会露出自己的狐狸尾巴。第二种不忠诚，按学名称推定谎言，通俗地说，即所谓说白谎。例如：我闪的董事会将不会同意那个计划书就属于推定谎言，因为，董事会通常要追随管理者的意愿，这句话中隐含着一个真实的回答：我不喜欢那个计划书。这种谎言是隐身于董事会身后的管理者的常用方式。这样也便于给出否定答案。另一种推定谎言是风险投资者使用的。他可以委婉地说：你要求投资形式恰好与我们的投资形式不符。风险投资者这种回答的本意是，这个投资项目他不喜欢。他是在采用这种自然方法放弃你的计划书，而不愿直接拒绝。我曾多次使用这种推定谎言进行协商或拒绝计划书。在业务上，这种隐含的谎言是可以接受的。推定谎言不会有相同的问答方式，其不公难于找到恰当的说法，也难于理解。例如，你在直接提问时，其推定谎言似乎并未回答问题，而会令人难以理解。再者，当某人力求避开某一话题或问题时，其行为也类似一个双面人，类似于一个没有履行诺言的两面派的企业家。这种行为习惯也可能为自己的忠诚蒙上某些阴影。换句话说，对风险投资者可以扯些白谎，但不宜过大，否则交危及你事业的成败。风险投资者与你首次接触即想考核你的忠诚程度，如果你对他扯谎又被其抓住，那么，你只能与你寻求的投资道别了。一定要牢记一个事实，即风险投资者绝不会支持不忠诚之人。若干不该做的事由于风险投资者要与企业家们终日相处并与他们讨论其公司的计划，因而，必须逐渐形成某些职业习惯性

偏爱和怪癖。以下简介一二。不要避开提问，不要含糊地回答问题 风险投资者没有时间忍受躲躲闪闪的回答问题，这样将迫使其不得不反复提问。如果你含糊回答问题，则当你问到对方是否同意投资时，他也会以其人之道还治其人之身。回答问题越直接越简短越好，对直接提问要直接回答。若听不清对方提问，要问清对方本意后再直接回答，多数风险投资者几乎是以提问为职业，是这个领域的专家，如果他们发现我在与其兜圈子，则我愿与你打赌，赌你一定无法从对方获取投资。 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