

生意人四种“心理战术”必会 PDF转换可能丢失图片或格式
，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E7_94_9F_E6_84_8F_E4_BA_BA_E5_c28_33840.htm 生意交往中，往往会碰到这样一些人，或倚仗于强大的经济实力，高高在上，盛气凌人；或有众多的客户可供选择，而悠然自得，看鸟蚌相争坐收渔利；或掌握着关键的商业机密，待价而沽，牟取暴利；或久经沙场，老谋深算，故意耍弄威风，令对手误入陷阱。面对这些强硬的对手，稍有不慎，不仅生意难成，反会落下无限的懊恼与悔恨。因此，探索与强硬对手交锋并从中取胜之道，必令人大开眼界，受益无穷。这里根据强手类型，仅撰四法，借以抛砖引玉。

一、面对精明者，充分准备，务实细致；正面交锋，不卑不亢，据理力争，步步紧逼，以胆识才学，先声夺人，最终令对方刮目相看，柳暗花明。生意场上的精明者，往往长于计算，工于心计。他们对市场行情、同行实力、物流走势。了如指掌；大凡人情世故、心理奥秘、商战技巧，无不烂熟于心。未及交锋，故弄玄虚，那骄势傲态足以使心虚胆怯者困窘尴尬，丑态百出，不战而败。因此，与精明者交锋，自信是取胜的必备前提。不因对手精明而看轻自己，不以经验不足而心虚胆怯，以平等之身份，以买卖不成仁义在的宽大胸怀，以山不转水转、江山代有才人出的豪迈气概去迎战对手，你就不会翘首踮脚望对方之项背，或俯首贴耳看对方之脸色，而会昂首挺胸屹立在对手面前。自信是前提，务实是关键。交易行为发生以前，你必须详实地把握市场行情及其变化，准确地判断双方的利益目标及营销策略。市场价格，潮起潮落，发展变化，变幻莫测，

聪明人不人云亦云，不随波逐流，若事前料事如神，生意洽谈中自然会高人一筹。除了准确掌握生意行情外，对手实力、当事人的背景材料无不洞察入微，大至对方内部矛盾，小至个人兴趣爱好，应有尽有，知己知彼方能百战百胜。另外，礼仪社交、风俗习惯，务必老到内行，别看敬烟倒茶之类的小事，同样内含无穷奥妙，举手之间，半拍之内，气势就有高低之分。首次见面，气宇轩昂，风度翩翩，即非英俊之辈，也应刻意修饰，将自我表现得恰到好处。举手投足，问候寒暄，温文儒雅，即使不出自名门望族，也要让对方看出决非等闲之辈。正面交锋中，同样需要自信务实。具有坚定的自信心会使你在强大的谈判对手面前不卑不亢，在气势上居高临下，让对手摸不透低细，造成对手心神迷乱，而对方的心虚不仅会暴露他们的弱点，更会在较量中不自觉地处处被动。谈判中的务实体现在言语表达过程中。交谈的主题范围，要不受对手控制。对不善言辞者，开门见山，直捣黄龙，直陈利弊，步步紧逼。对善于言辞者，不妨海阔天空，尽情发挥，娓娓道来，挥洒自如。言谈中，要察言观色，掌握主动，该发挥处发挥，该停顿处停顿，不急不躁，不愠不怒，火候温度，恰到好处，即使较量到白热化的程度，也应喜怒不形于色。语少处，寥寥数语，语惊四座；语多时，妙语连珠，落地有声。理性分析处，丝丝入扣；数据论证处，分毫不爽，如此雄才大略，对手岂能小看？若见面数次，机缘凑巧，受到命运女神惠顾，那属幸运；若一波三折，也在意料之中。遇到挫折不减锋芒，遇到阻碍不垂头丧气，同样是自信的表现。精明人斗智，全在心计较量。生意成败，过程漫长，不急不躁，耐心等待，随时判明来自各方面的信息，不

轻信流言蜚语，不挑动家长里短。谈判场内，内紧外松；谈判场外，谈笑风生，超然脱俗，方显得大家风范。即使谈判破裂，也要表现得超然脱俗，败而无憾。抑或此次的失败乃下次成功的先兆。

二、面对奸诈者，巧妙周旋，沉稳不露，密切注意对手举动，搜寻其弱点，掌握时机火候，在其要害处重重一击，令其方寸大乱，方可稳操胜券。生意场上，有正人君子，亦有奸诈小人。若遇奸诈小人，也去剖析事理，据理力争，岂非枉费口舌？俗话说：水来土掩，兵来将挡。善有善招，恶有恶法，切不可书生气十足。大凡生意交往，全在一个“利”字，透过“利”字，看其中奥秘，乃有小利、大利，公利、私利，显利、隐利，短利、长利……之分。奸诈小人，必以小利套取大利，以公利满足私利，以显利掩盖隐利，以短利换回长利。一笔生意一个窍门，摸清获利窍门，头脑就会清醒，一通百通，不上其当。以小利套取大利者，必遍布陷阱；以公利谋私利者，必故意使绊；以显利掩盖隐利者，必花言巧语；以短利换回长利者，必隐而不露。对付奸诈小人，头脑不可简单，应冷静观察，摸清门道，让对方露出狐狸尾巴，方可定计定策，以求万全。大凡奸刁之徒，无不刁蛮巨滑，心狠手辣。他们或相互勾结，坑蒙拐骗；或欺世盗名，言而无信；或贪得无厌，欺行霸市；或滥用职权，公开勒索。与这种人打交道，最须小心谨慎。引蛇出洞，要沉着耐心；诱敌深入，不可打草惊蛇，以免对方瞧出端倪，令你前功尽弃。下诱饵要巧，正面不敌，可两侧迂回，多接触其亲朋好友，以外围下手，令其腹背受敌，首尾难顾，断其左膀右臂，狐掌自然难鸣。布机关要妙，切不可陷于其间，难以自拔。不轻信对方花言巧语，不贪图对方小恩小

惠，不轻易允诺应承，不见兔子不撒鹰。合同条文，反复推敲，务求万无一失；生意环节，着着落实，蛛丛马迹不轻易放过。同事亲信，严守机密，内部营垒，谨防奸细，同行之间，协调一致，扎紧篱笆，野狗难进，稳住阵脚，方可应战。一旦时机成熟，应果断出击，切莫心慈手软。一旦在奸诈者之痛处下手，对方必然方寸大乱，乱中取胜如探囊取物。不过，图穷匕首见，谨防狗急跳墙，只有笑到最后者方为笑得最好。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