

华林互动国际机构谈判专家说谈判技巧六 PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/34/2021_2022__E5_8D_8E_E6_9E_97_E4_BA_92_E5_c29_34494.htm

编写履历表运用杠杆作用 一位从事多年教学工作的老师，决定改行从商。他是个有效率的老师、数学家，是个足智多谋的人。对任何公司都是有用的人才。可是没人愿意给他机会。要不了多久，这位教师便明白了解他的方法不对，所以改变了处理方法，很显然他成为好老师的技巧可运用于商业界，可是他将来的雇主不这么想这位教师是位助理校长。在他教书的小镇，此一职位是正式的。他以履历表篇幅的百分之九十论述了这一职务及所做的领导工作。他详尽说明他和学校学生社团、雇员及供应商的交往，以便观看履历表的人自己下结论。运用此新方法一个月之后，他获得了工作，他运用自己拥有的一些长处和经验为自己谋得想要的职位，企业界对教师有些偏见，他则以不会引起那偏见的方式推销自己。那位教师现在在一家大饮料公司工作，工作表现良好。如果应聘时他让此家公司仅以表面价值评估他的话，他就不可能得此机会。 杠杆作用和分析 为了要运用你的长处为自己谋利，道德必须将它们孤立分离起来，确定它们是什么。 让我们假定你在谈判购屋事宜。你要买的房子并不是处在最佳位置，屋价早已反应出此点，可是你认为还是可以做成对己更为有利的交易。你知道还有其他的人对此房子有兴趣，可是你觉得你的立场独特。你想买此栋房子，不是做住宅，而是一项投资此投资是你的会计师极力向你推荐的，因为你需要减税。没错，购房做住宅的买主，对卖价也和你一样感兴趣，不过他们会对其他的

考虑更感兴趣像地板的美观、墙壁、油漆颜色和其他项目。而且你知道这栋房子是以抵押品给与融资的每年不只是一是要支付利息，而且要分期发还本金，直到抵押品到期。像这样的抵押品对绝大多数的住宅买主来说，都没有什么用的。另一方面，这种抵押品对你将是有益的。在售卖房子时一并让与给你，那将对人更有裨益。基于此点交易的进行速度大为增快。你把这些有力的论点带到你的谈判中，此屋的屋主想要退休了，所以希望尽快成交。然而，像绝大多数的屋主一样，他对自己的房子很有情感，认为它们的价值不止于此。你所开的价少几千元。你告诉他你想符合他的叫价，不过你计算了使房子恢复良好状况所需的整修费，故而你开的价钱要比他的叫价少了几千元。你所做的是件公平的事。采取了折衷办法。接着你很快地结束讨论，告诉他很自然地他需要一些时间考虑你的提议，灌输整修费用的念头到房主的脑海里，你让他耽心其他买主是否能出更好的价钱。房主现在对他的房子的真正价值也不敢确定了。结果可能是你会接到电话，那房主接受了你所出的价钱。借力使力是公平的 柔道策略是谈判技巧一种，也是杠杆作用的运用。它是运用你的敌人的力量己谋利，简而言之，它意指面对强大的对手要获得自己所想的时，不要与他硬碰硬。就像老练的斗牛士，诱使斗牛往你的方向冲来。不过在双方即将撞击的一刻，巧妙地闪到一边，利用你对手(牛)的加速度。如果你与咆哮、谩骂、具攻击性的对手进行谈判时，最简单的方法是运用柔道策略。这些人，不管是什么原因，总是想要跟人决一雌雄，而他们的谈话充满攻击性，过于坚持自己看法，惹人不快。好像他控制了谈话是件了不得的事。对付这种人最不明智的做法

便是和他具同样攻击性的策略。此种处理方法的结果是不快的情绪、升高的积压，或者是更糟。处理此情况的的最好方法是运用对手的力量对待他自己。不要气恼，只要平心静气地告诉他“史密斯先生，我向你保证，我来这里是做生意，不是来跟你决一雌雄。我想我有些重要事要做。我也知道你不爱浪费时间的美誉。我们为什么不先达成协议，然后，如果愿意的话，再决一胜负不迟。”由于你的忍辱负重，你会让你所讨厌的、具攻击性的对手去除敌意，如果他成心谈判，你们能平心静气谈生意的。不要忘了，许多人相信致胜之道是采取强悍姿态使敌人畏惧。事实上攻击性行为可能只是装出来的。不过不管怎样，你的处理方法是先站稳自己立场，表现出自我来。记住，没有任何交易是值得你失去自我尊严的。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