

华林互动国际机构谈判专家说谈判技巧九 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\\_34498.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/34/2021_2022__E5_8D_8E_E6_9E_97_E4_BA_92_E5_c29_34498.htm) 不要使自己陷入不实地。此故事要点是，你不要害怕退出谈判，你也不应牺牲自己的原先意愿，不要使得谈判成为苦酒满杯，成为自己承担的十字架，不要不计代价只求获胜。如果你这么做，你的下场将会是心脏病发作、高血压以及心痛。而且如果不能心平气和地谈判的话，你的谈判效率将大减。事实是许多交易根本不能算是交易。事实上，绝大部分交易都是如此。这选择的过程便是生意的一部分，而耐心的确是值得培养的美德。不要视失败的谈判为挫折或失败。你常常能因败而取胜，而且无论如何因懊恼而失去心态平衡对你不但没任何好处，反而可能会害了你。在你所有的商业贸易中，树立商业道德的好评是很重要的。在此我们重申此一观点的重要。我们于此书中曾经说过，在绝大多数的谈判会议中免不了都曾演戏、虚张声势一番。为了达到目标，你和你的对手不免多少“表演”一下，可是你必须了解何时是演戏造作时机，何时是不能演戏的。有时你必须在谈判中稍微退步，虽然你想向前冲刺。原因或许是你并不真正拥有你想要的资产，或你在提供的是你无法兑现的。这些诱惑随时随地会让你进退维谷。不要受此诱惑。“不自量力的主角”，轻诺寡信，说太多、做太少、一味吹嘘、买空卖空是电视上情境喜剧节目最常讽刺的呆板角色形象。这些喜剧对夸大、虚构做了正确的注解：一旦你一脚陷入无路可退的危险状态，为了颜面，为了不揭穿西洋镜，你曾陷入另一支脚，一件跟着一件地吹牛、虚构，

突然间你觉得自己陷入绝境，远离你真正的目标，其中的层层鸿沟、樊篱，便是你的不实所造成的。记住，一旦你失去了信用，那么重获信用将遥遥无期。萨林格(J.D.Salinger)的小说《麦田捕手》(Catch in the Rye)，详论电影对人生活的重大影响.....虽然一般人并没意识到其影响力，今日情况没变，似乎这是很明显的，不过分析一下你的一些感受是有用的，尤其是不合逻辑的感受。所有的人时时都会有瓦特amp.#8226.纽曼之流，其扮演的叱咤风云大人物角色是领高薪的剧作家呕心之作。你就没这优势，所以不要鲁莽行事。以使你可以因曲解而夸张事实，为自己一些观点作证。不管怎样，也要抑制自己，避免说出不实的话。在下一回合的谈判，如果你不需特别去记住在处于劣势时候所说的夸大、不实的话，你会更强、更快。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](http://www.100test.com)