

如何运用谈判的语言技巧商务师考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/508/2021_2022__E5_A6_82_E4_BD_95_E8_BF_90_E7_c29_508664.htm

谈判的语言技巧在营销谈判中运用得好不仅能赢得期望的谈判效果，还可带来营业额的高增长。有一位教徒问神父：“我可以在祈祷时抽烟吗？”他的请求遭到神父的严厉斥责。而另一位教徒又去问神父：“我可以吸烟时祈祷吗？”后一个教徒的请求却得到允许，悠闲地抽起了烟。这两个教徒发问的目的和内容完全相同，只是谈判语言表达方式不同，但得到的结果却相反。由此看来，表达技巧高明才能赢得期望的谈判效果。谈判的语言技巧在营销谈判中运用得好可带来营业额的高增长。某商场休息室里经营咖啡和牛奶，刚开始服务员总是问顾客：“先生，喝咖啡吗？”或者是：“先生，喝牛奶吗？”其销售额平平。后来，老板要求服务员换一种问法，“先生，喝咖啡还是牛奶？”结果其销售额大增。原因在于，第一种问法，容易得到否定回答，而后一种是选择式，大多数情况下，顾客会选一种。你想到一家公司担任某一职务，你希望年薪2万元，而老板最多只能给你1.5万元。老板如果说“要不要随便你”这句话，就有攻击的意味，你可能扭头就走。而实际上老板往往不那样说，而是这样跟你说：“给你的薪水，那是非常合理的。不管怎么说，在这个等级里，我只能付给你1万元到1.5万元，你想要多少？”很明显，你会说“1.5万元”，而老板又好像不同意说：“1.3万元如何。”你继续坚持1.5万元。其结果是老板投降。表面上，你好像占了上风，沾沾自喜，实际上，老板运用了选择式提问技巧，你自己却

放弃了争取2万元年薪的机会。当你作为顾客与店主进行谈判时，你有没有运用语言技巧呢？我们不妨先看一则笑话。有一次，一个贵妇人打扮的女人牵着一只狗登上公共汽车，她问售票员，“我可以给狗买一张票，让它也和人一样坐个座位吗？”售票员说：“可以，不过它也必须像人一样，把双脚放在地上。”售票员没有否定答复，而是提出一个附加条件：像人一样，把双脚放在地上，去限制对方，从而制服了对方。学会谈判并不是一件难事，只要你努力学习，掌握有关的谈判技巧和策略，你一定能够成为谈判高手。

"#F8F8F8" 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