

商务谈判五大基本功 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/57/2021_2022__E5_95_86_E5_8A_A1_E8_B0_88_E5_c39_57154.htm

商务谈判的基本功可以

总结为：沉默、耐心、敏感、好奇、表现。1、保持沉默在

紧张的谈判中，没有什么比长久的沉默更令人难以忍受。但是

也没有什么比这更重要。另外还要提醒自己，无论气氛多么

尴尬，也不要主动去打破沉默。2、耐心等待时间的流逝

往往能够使局面发生变化，这一点总是使人感到惊异。正因为

如此，我常常在等待，等待别人冷静下来，等待问题自身

得到解决，等待不理想的生意自然淘汰，等待灵感的来临...

一个充满活力的经理总是习惯于果断地采取行动，但是很多

时候，等待却是人们所能采取的最富建设性的措施。每当我

怀疑这一点时，我就提醒自己有多少次成功来自关键时刻的

耐心，而因缺乏耐心又导致了多少失败。3、适度敏感 莱夫

隆公司的创始、已经去世的查尔斯莱夫逊，多少年来一直是

美国商业界人士茶余饭后的话题。数年前，广告代理爱德华

麦克卡贝正在努力争取莱夫隆的生意。他第一次去莱夫隆总

公司去见莱夫逊，看到这位化妆品巨头富丽堂皇的办公室显

得华而不实，并且给人一种压迫感。麦克卡贝回忆道：“当

莱夫隆走进这个房间时，我准备着听他来一通滔滔不绝的开

场白”。可是莱夫隆说的第一句话却是：“你觉得这间办公

室很难看，是吧？”麦克卡贝完全没有料到谈话会这样开始

，不过总算咕咕哝哝地讲了几句什么我对室内装修有点有同

看法之类的话。“我知道你觉得难看”，莱夫隆坚持道：“

没关系，不过我要找一种人，他们能够理解，很多人会认为

这间房子布置得很漂亮。” 4、随时观察 在办公室以外的场合随时了解别人。这是邀请“对手”或潜在客户出外就餐，打高尔夫、打网球等等活动的好处之一，人们在这些场合神经通常不再绷得那么紧，使得你更容易了解他们的想法。 5、亲自露面 没有什么比这更使人愉快，更能反映出你对别人的态度。这就象亲临医院看望生病的朋友，与仅仅寄去一张慰问卡之间是有区别的。 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