# [第二 谈判准备]谈判中的二十条妙计（9）

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2025-01-29

*钓鱼计：如何与有用处的人套牢关系　　建立和维护人际关系都需要有耐心，这和钓鱼的道理有点相似。钓鱼的基本要领，可通过其“三部曲”做简单介绍：　　①做饵与下钩：单从鱼饵的选择或制作而言，需要极强的判断力：如要钓的鱼爱吃什么食（即要针对的人用...*

　　钓鱼计：如何与有用处的人套牢关系　　建立和维护人际关系都需要有耐心，这和钓鱼的道理有点相似。钓鱼的基本要领，可通过其“三部曲”做简单介绍：　　①做饵与下钩：单从鱼饵的选择或制作而言，需要极强的判断力：如要钓的鱼爱吃什么食（即要针对的人用什么能够激起其欲望）：即鱼饵是否更能奏效等等。下约要找对合适的“鱼塘”（即场合）及合宜的计机。　　②守竿：此阶段第一要有耐心，为人不可急功近利得“一下钓就想见到鱼”。第二要冷静，给“鱼”一点点“甜头”还不足以使其上当，也许对方是在试探是否安全。　　③收钩：这是最危险的时刻，到嘴边的肉却没吃到的事情大都在这个时候。此时务必要深藏不露，一旦稍露狰容或过于急促，便会功亏一篑。老于世故者，定会随机收放，张驰相宜，吊足对方胃口，让钩进嘴更深，钓得更牢。　　除基本要领外还应注意把钓到的小鱼喂大、线放长些等钓鱼术的策略，亦即不可忽视平时对于朋友同事等身边的感情投资。　　1.放长线，钓大鱼　　唐代京城中有位窦公，聪明伶俐，极善理财，但他却财力绵薄，难以施展赚钱本领。没有办法，他先从小处赚起。　　他在京城中四处逛荡，寻求赚钱门路。某日来到郊外，却见青山绿水，风景极美，有一座大宅院，房屋严整。一打听，原来是一权要官宦的外宅。他来到宅院后花园墙外。但见一水塘，塘水清澈，直通小河，有水进，有水出，但因无人管理，显得有点零乱肮脏。窦公心想：生财路来了。水塘主人觉得那是块不中用的困地，就以很低的价钱卖给了他。　　窦公买到水塘，又凑借了些钱，请人把水塘砌成石岸，疏通了进出水道，种上莲藕，放养上金鱼，围上篱笆，种上玫瑰。　　第二年春，那名权要宦官休假在家，逛后花园时闻到花香，到花园后一看，直馋得他流口水。窦公知道鱼儿上钩了，立即将此地奉送。　　这样一来，两人成了朋友。一天，窦公装作无意地谈起想到江南走走，宦官忙说：“我给您写上几封信，让地方官吏多加照应。”　　窦公带了这几封信，往来于几个州县，贱买贵卖，又有官府撑腰，不几年便赚了大钱。而后又回到京师。　　他久已看中了皇宫东南处一大片低洼地。那里因地势低洼，地价并不贵。窦公买到手之后，雇人从邻近高地取土填平，然后在上面建造馆驿，专门接待外国商人，并极力模仿不同国度的不同房舍形式和招待方式。所以一经建成，便顾客盈门，连那些遣唐使们也乐意来往。同时又辟出一条街来，多建妓馆、赌场甚至杂耍场，把这条街建成“长安第一游乐街”，日夜游人暴满。不出几年，窦公挣的钱数也数不清，成了海内首富。　　窦公为了钓到宦官不惜血本作钓饵，又耐性极好，鱼儿上了钩竟然浑不知觉。他的这种技巧乃“放长线，钓大鱼”。　　善于放长线、钓大鱼的人，看到大鱼上钩之后，总是不急着收钱扬竿，把鱼甩到岸上。他会按捺下心头的喜悦，不慌不忙地收几下线，慢慢把鱼拉近岸边；一旦大鱼挣扎，便又放松钓线，让鱼游窜几下，再又慢慢收钓。如此一收一驰，待到大鱼精疲力尽，无力挣扎，才将它拉近岸边，用提网兜拽上岸。人情操纵也是一样，如果追得太紧，别人反而会一口回绝你的请求，只有耐心等待，才会有成功的喜讯来临。　　据说，某中小企业的董事长的交际手腕高人一筹。　　他长期承包那些大电器公司的工程，对这些公司的重要人物常施以小恩小惠，这位董事长的交际方式的不同之处是：不仅奉承公司要人，对年轻的职员也殷勤款待。　　谁都知道，这位董事长并非无的放矢。事前，他总是想方设法将电器公司内各员工的学历、人际关系、工作能力和业绩，作一次全面的调查和了解，认为这个人大有可为，以后会成为该公司的要员时，不管他有多年轻，都尽心款待，这位董事长这样做的目的，是为日后获得更多的利益作准备。他明白，十个欠他人情债的人当中有九个会给他带来意想不到的收益。他现在做的亏本生意，日后会利滚利地收回。　　所以，当自己所看中的某位年轻职员晋升为科长时，他会立即跑去庆祝，赠送礼物。年轻的科长，自然倍加感动，无形之中产生了感恩图报的意识。董事长却说：“我们企业公司有今日，完全是靠贵公司的抬举，因此，我向你这位优秀的职员表示谢意，也是应该的。”　　这样，当有朝一日这些职员晋升至处长、经理等要职时，还记着这位董事长的恩惠。因此在生意竞争十分激烈的时期，许多承包商倒闭的倒闭了，破产的破产了，而这位董事长的公司却仍旧生意兴隆，其原因是由于他平常关系投资多的结果。　　总观这位董事长的放长线手腕，确有他“老姜”的“辣味”。这也揭示求人交友要有长远眼光，要注意有目标的长期感情投资。同时，放长城钓大鱼，还必须慧眼识英雄，才不至于将心血冤枉花在那些中看不中用的庸才身上，日后收不回老本。　　2.钓到的鱼也要喂食　　俗话说：“钓到的鱼不用再喂食”，这道出了很多人的心态。他们人际交往非常急功近利。这种短视完全违背了钓大鱼的原则，试想：一条小鱼你连鱼食都不去喂，怎么会长成一条大鱼呢！　　有位刚去美国的朋友来信说：“我们在那儿，没有什么社交生活，我们难得去看看朋友，这当然是因为我们初到异境，认识的朋友不多，但后来我听说，其他的人也一样……　　“我们不能利用假期去探望朋友，因为一到假期，谁都不在家，除非朋友患病在床……　　“但我们常常和朋友通电话，这是我们唯一可以列入应酬朋友的方法，我们无事也打电话的，哪怕是寒喧几句，或者讲些无关紧要的事。　　“但一有事情，我们会立刻聚在一起的，比方上星期鲍比（他的儿子）患肚子痛，我急忙起来打电话给友人江医生想办法，他马上驾汽车从20里外赶到，初步诊断，认定他患了盲肠炎，就用他的车子送鲍比进医院施手术……”　　看了这封信，给人的最大的感想是，他懂得无事之时打电话找朋友，所以一有事时，朋友马上就来帮忙。　　有事之时找朋友，人皆有之，无事之时找朋友，你可会有过？　　你有没有这样的经验：当你发生了一种困难，你认为某人可以帮你解决，你本想马上找他，但你后来想一想，过去有许多时候，本来应该去看他的，结果你都没有去，现在有求于人就去找他，会不会太唐突了？在这种情形之下，你不免有些后悔“闲时不烧香”了。　　法国有一本名叫〈政治家必备〉的书。书中教导那些有心在仕途上有所作为的人，必须起码搜集对个将来最有可能做总理的人的资料，并把它背得烂熟，然后有规律地，按时去拜访这些人，和他们保持较好的关系，这样，当这些人之中的任何一个当起总理来，自然就容易记起你来，大有可能请你担任一个部长的职位了。　　这种手法看起来不大高明，但是非常合乎现实。一本政治家的回忆录中提到：一位被委任组阁的人受命伊始，心情很是焦虑。因为一个政府的内阁起码有七八名阁员（部长级），如何去物色这么多的人去适合自己？这的确是一件难事，因为被选的人除了有适当的才能、经验之外，最要紧的一点，就是“和自己有些交情”。要和别人有交情才容易得人赏识，不然的话，任你有登天本事，别人也不知道呢。　　现代人生活忙忙碌碌，没有时间进行过多的应酬，日子一长，许多原本牢靠的关系就会变得松懈，朋友之间逐渐互相淡漠。这是很可惜的。万望大家珍惜人与人之间宝贵的缘份，即使再忙，也别忘了沟通感情。　　中国人讽刺临事用人，最简练的话语“平时不烧香，临时抱佛脚”，“有事有人，无事无人”。这是十足的目光短浅，俗话说得好：“平时多烧香，急时有人帮”，“晴天留人情，雨天好借伞”。真正善于求人的人都有长远的战略眼光，早作准备，未雨绸缎，这样在急时就会得到意想不到的帮助。　　款待或送礼物给那些对你来说有直接利害关系的人，怎么款待，怎么个送礼，什么时候款待，或什么时候送去，这里面很有学问。　　在别人给你帮过忙之后，再将礼物送去，对方一定认为你这样做是理所当然的。如果从朱拜托人家帮忙，并将礼物煞有介事地送去，受礼者的想法就会大不一样。送礼结才上任的总经理与送礼给即将调离的总经理，所取得的效果也有显著的差异。送礼给原为自己上司，但即将调到其他部门担任其他职务的人，将使对方非常感激。　　有一位朋友曾提任某公司总经理，每年年底，礼物、贺卡就象雪片一般飞来。可是一当他退职离休之后，所收的礼物只有一两件，贺年卡一张也没有收到。以往访客往来不绝，而这年却寥寥无几，正在他心清寂寞的时候，以前的一位下属带着礼物来看他，在他任职期间，并不很重视这位职员，可是来拜访的竟是这个人，不觉使他感动得热泪盈眶。　　过了二三年后，这位朋友被原来公司聘为顾问，当然很自然地就重用提拔这位职员。因为他能在没有利益关系的情况下，登门拜访，因此，在他心中留下了很深刻的印象。同时更让他产生了“有朝一日，一旦有了机会，我一定得好好回报他”的想法。　　总之，人是有情之灵物，人人都难逃脱一个“情”字。人际交往中，多注意对周围的朋友同事做点感情投资是值得的。说世俗一些，你现在钓不到大鱼，就应该对身边的小鱼来一个“全面撒网，重点培养”，为自己创造一个日后发展的人缘基础。如果总是抱着“钓到的鱼不用喂食”的平庸态度，很可能落个众叛亲离，大鱼钓不到，小鱼苗也都让你饿死了。　　3.保持鱼对鱼饵的“胃口”　　蜚声世界的英国硬壳虫乐队在其早期久久打不开局面，除在利物浦地区有点儿影响外，他们的唱片一直挤不进全国畅销唱片的目录，人们养成已久的欣赏习惯顽固地排斥着这种反传统的新玩艺儿。　　乐队的经纪人艾泼斯坦独具慧眼，看到了该队的潜力，决意改变这种萧条的状况。他把一批代理人派往各个编制唱片目录的城市。这些人到了各个城市之后，在规定的同一时间里到处购买硬壳虫乐队的唱片，并故意到已售缺的商店三番五次地催问下一批唱片的到货时间，同时还向电视台询问购买该唱片邮购商店的地址。大量从各地收购来的唱片，又经艾泼斯坦自己的唱片商店再转手批发和零售出去，从而伪造出硬壳虫乐队唱片十分走俏的“繁荣”假象，经过这样几个月的来回循环折腾，硬壳虫乐队的声望轰地一下子上去了，这种音乐变成了英国的流行乐。不仅如此，硬壳虫效还越出英国国界，飘洋过海，迅速传到了许多国家，成了一种世界性的流行音乐，影响了一代人，甚至使英国在数年之内能借此平衡国际财政收支。　　流行是大众的趋向性思维和行为。思维可以是不自觉形成的，也可以是人为有意制造的，甚至可以是蓄意伪造出来的。硬壳虫乐队开始的名声大噪就是伪造的结果。在商业活动中，流行尤其重要，流行商品就意味着大批量的生产，广阔的市场和高额利润，因此，为了广开销路，在产品的流行上作些文章是值得的。　　只要让人们的胃口感觉到饿，他们的欲望便会被勾起来，争先恐后地到处找吃的。这种“吊胃口”的技巧，关键在于不让对方感到满足，使其欲罢不能。切记下钩要慢，收钩要缓，鱼饵更不能让鱼儿吃够吞饱。　　这一心理规则能够给人以下启示，要想达到自己的目标，就必须刺激起对方的欲望，暗示只要能办成事，好事就在后头，并不时地给些甜头，让他相信你所说的并非是一句空口大话，于是在不断的刺激下，他的欲望也就被挑了起来，这时就是你牵着他鼻子走的时候了。　　拿谈判作例，真正的谈判高手必须具备以下“三要领”方可成功：　　①反应敏捷，把握时机。　　谈判的时候，要随时保持警觉性，认识各种不同的时机：该认真或冷淡的时候，该坦谈或神秘的时候，该说话或保持静默的时候，该让步或坚定的时候，该细心观察和态度和缓的时候，该给予或索取的时候，也就是说我们必须注意到各种稍纵即逝的时机。　　②像猎人般地深藏不露。　　面对谈判的对手时，切不可直率地表露出自己的愿望或动机。谈判者要很有前心地保持着若即若离的态度，让对方感到焦虑不安，不知道交易能否顺利完成。　　③像悬念老手般的善于吊胃口。　　人们总是珍惜难于得到的东西。买主不会欣赏容易得到的成功，所以假如你真的想让对方快乐，就让他们去努力争取每样能得到的东西。除了不要太快便让步以外，也不要太快便提供给对方额外的服务——允诺快速的送货、由乙方负责运费、遵照对方的规格要求提供有利的条件或者降低价格。即使要作这些让步，也不能作得太快。　　千万不要轻易让步而令对方从容取胜。　　4.有志者事竟成　　请看下面一则故事：　　你知道墨西哥式的披肩吗？就是用整块有挖个洞做成的毛织毯。告诉你我在什么情况下买下这个披肩，自小我就没对披肩产生过兴趣，想都没想过，小时候如此，长大以后还是如此，即使在墨西哥时也没想过我会买个墨西哥式的披肩。　　七年前我和太太在墨西哥度假，一次，我在街头闲逛。在前方有个当地的小贩沿街叫卖着：“一千二百个比索（比索是墨西哥货币单位）。”　　不理睬，继续我的脚步，“好啦，”小贩道：“大减价，一千块……八百块比索好了。”　　这时，我才第一次开口对他说话。“朋友，我实在感谢你的好意，也很敬佩你锲而不舍的精神，但是我丝毫没有兴趣，请你找别人好吗？”我甚至用墨西哥话问他：“你懂我的意思吗？”　　再一次，我转身离去，但他的脚步声还是在我耳旁响起：“八百比索”。好像我俩是被链子锁在一块儿。　　不耐烦一再地被骚扰，我开始跑步，但是卖披肩的小贩却与我保持同步速度，而他的要价已经下跌到六百块比索了。因为遇上红灯，我们必须在街口停下，而他仍然继续自言自语：“六百块，六百块就好……五百，五百块比索……好啦，好啦，四百块比索。”　　当绿灯亮起，我已快速通过马路，希望能摆脱他的纠缠。在我想转头察看之前，耳边又听到他踏拉的脚步声以及叫卖的声音：“先生，先生，四百块比索。”　　我感到浑身燥热，汗流浃背，又累又喝。对他的腔调感到厌烦无比。我转身面对着他，咬牙切齿地道：“混蛋，我告诉你我不买你的东西，别再跟着我！”　　从我的态度及语气来看，似乎了解了我的意思。“好吧，算你赢了。”他回答：“只卖你两百块比索。”　　“让我看看你的披肩。”我为什么要看看披肩？我需要披肩吗？我想要个披肩吗？不，我不认为——抑或我改变了主意。　　回到旅馆，太太正躺在床上阅读杂志。我得意地说：“一位当地的谈判家要价一千两百块比索，但是一位国际性的交涉商——和你一起度假的人——只用了一百七十比索就完成了交易。”　　她轻蔑地说：“嘿，真有意思，我买了件和你相同的披肩，只要一百五十比索，就挂在柜子里。”　　你看小贩多么高明：价格一共降了七次，始终在“吊胃口”而他的耐心正是所有钓鱼能手最为珍贵的品质。　　5.钓鱼的基本常识：见饵不见钩　　从17. 18世纪以来，德意志就一直处于四分五裂的封建割据局面。大大小小的邦国各自为政，严重阻碍了资本主义经济的发展。到19世纪前半期，普鲁士已发展成为各邦中力量最强的一个王国，焊斯麦上台后，决心担当起统一德意志的任务。　　神斯麦看到，当时，国际形势对普鲁土十分有利：俄国在克里米亚战争中力量遭到削弱尚未恢复元气，而普鲁土的对头奥地利由于在这次战争中没有支持俄国，相反和英法缔结同盟，致使战后奥、俄两国关系不和，在巴尔干的矛盾加剧，因此奥地利这时不可能指望得到俄国的帮助。法国当时较为强大，而英国深怕拿破仑独霸欧洲，于是便支持普鲁土，牵制法国。法国拿破仑则希望普奥之间互相交战，准备在两败俱伤后坐收渔利。弹斯麦认清了这种形势，决定利用欧洲强国之间矛盾的加剧，施展外交手腕，孤立敌人，逐步各个击破。　　奥地利也是德意志各邦中力量很强的一个，明里暗里和普鲁土争夺统一的领导权，要实现统一，第一步就是要清除奥地利这个障碍。你斯麦为孤立奥地利，使出一个高超的外交手腕，就是首先联合奥地利。1863年末，丹麦部队开进了德意志邦联成员国荷尔斯泰因公国和北部的石勒苏益格公国。你斯麦以此为借口，拉拢奥地利作为同盟，一方面利用其力量对丹麦作战；另一方面又可以排除普鲁士的后顾之忧。奥地利则想利用这个机会共同宰割荷尔斯泰因公国，防止普鲁士独吞，因而欣然同意出兵。战争胜利后，普鲁士占领了石勒苏益格，把荷尔斯泰因大方地送给奥地利，奥地利人欣然受之，却没有想到这正是神斯麦抛出的钓饵。　　神斯麦在这一个“免费馅饼”的钓饵下，竞巧妙地布下了二只鱼钩，奥地利却未发觉：　　首先，联合奥地利是为了进一步孤立奥地利，一旦普鲁士转而对奥地利作战，丹麦就不会出兵援助奥地利，普鲁士也就没有了后顾之忧。其次，在丹麦战场下，神斯麦摸清了奥地利军队的底细，从而为对奥作战时战胜对方打下基础。第三，把荷尔斯泰因分给奥地利，是为了制造对奥战争的借口，因为荷尔斯泰因从来就不属于奥地利，也不和奥地利接界，名义上划给奥地利，其实奥地利很难有效地对该地加以统治。　　伸斯麦特别善于借别国的领土做鱼饵，吊起他国的胃口，许诺甜头给对他有用的国家。　　和丹麦的战争刚刚结束，神斯麦立即策划对奥地利作战，除了军事上做好周密的准备外，外交上也作了相应的准备，关键一点是要争取法国在战争中保持中立。为此，神斯麦又使用“惜花献佛”的外交手段，反复向法国暗示，在这次战争结束后，普鲁士将同意在欧洲划一定的领土给法国做为“赔偿”。法国本想看普奥两国鹬蚌相争的好戏，戏还本演，战利品就送上门来，当然乐得保持中立。稳住了法国后，弹斯麦又和奥地利的仇家意大利结成了攻守同盟，准备一南一北夹击奥地利。　　上述战争准备工作就绪以后，弹斯麦便把荷尔斯泰因的问题提出来当作战争的借口。1866年6月初，普鲁士提出，奥地利管辖的荷尔斯泰因议会单方面讨论这一地区未来的地位问题，破坏了普奥之间原有的协议。6月8日，傅斯麦下令派兵进入荷尔斯泰因。奥地利当然不能容忍，便于6月17日对普鲁士宣战。弹斯麦等的就是这一天，立即同意大利一起宣布对奥作战。　　由上可见，用借来的钓饵引鱼上钩，往往能使其见饵不见钩，因为除了人爱占便宜的因素外，人们对于分而食之、瓜分肥肉有着特别高的兴致。如此这般的心理，正是他们自投罗网而趋之若鹜的原因。　　东汉恒帝时，“十常传”之一的宦官张让因帮助桓帝夺权有功，被封为侯爵，把持朝政，一手遮天。提拔升迁都是他一个人说了算，因此，巴结他的人挤破门，那些想拿钱买官的人都千方百计接近他，以求速升。　　这时，有位富商叫孟估，贩运来到京师，了解到这一情况，心中有了生财之道。他先打听情况，知道张让因在宫中侍候皇上，所以家中有一管家主持日常事务，有人求见张让，都由他事先安排。孟伦便在这位管家身上做起了文章，打听好他天天去哪家酒馆，自己早在那里等着，伺机接近。也巧，这天管家吃完了酒，却忘了带银子。酒家因是熟人，说下次带来。这时，孟忙赶忙上前，代管家付了帐。管家感激，二人攀谈起来，商人的油嘴和头脑谁比得上，不长时间便把管家“降住”，引益论为知己。　　鱼儿上钩，孟伦加紧使劲儿，在这位管家身上花了不少银钱，最后竟使得这位惯于“吃黑”的老手也有点过意不去，问孟伦有什么要求。孟伦见问，心中大喜，但不露声色，忙说没有什么要求，只是交个朋友。最后管家一再说要效力，孟伦说：“别无所求，若您不为难的话，只希望当众对我一拜。”管家本是奴才，拜人惯了，这有何难，当即满口答应。　　孟伦此钓只是为了借鱼饵而已，真正的钓鱼好戏即刻上演了。第二天，孟论来到张让府前，那些盼望升迁的权势小人早已挤满了胡同，等候管家开门安排。日头老高了，管家才在小奴才的陪伴下开门见客，众人一下拥上前去。管家在门价上见孟信站在人后，不食前言，率领众奴才拨开众人，倒头便向盘信拜去，把孟佬客客气气地迎进府中。直把那班等候的人惊在那里，心想这位鼻孔朝天的管家对这位益论如此客气，那盘论与张让肯定不是一般关系。所以，那些找管家排不上号的人便转来找益健走门子，送来许多财富。孟论一概应允，不出十天，便收下数万钱财。孟伦瞅个黑夜，裹卷而去，到外地贩卖去了。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！