# 谈判官\_谈判谨防诡道

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2025-03-27

*诡道是贸易谈判的一个组成部分，它是指除了“客观”需要和偶然因素外，谈判一方以损人利己为出发点，企图攫取不应得到利益而采取的不正当行为。诡道包含着某种程度的欺编和狡诈，以假象掩盖真象，以形式偷换内容，以次要的“过场”冲淡主要的“剧情”，从而给...*

诡道是贸易谈判的一个组成部分，它是指除了“客观”需要和偶然因素外，谈判一方以损人利己为出发点，企图攫取不应得到利益而采取的不正当行为。诡道包含着某种程度的欺编和狡诈，以假象掩盖真象，以形式偷换内容，以次要的“过场”冲淡主要的“剧情”，从而给对象造成一种虚幻的错觉，使人难以预料他的本意……诡道逻辑在这里得到了完全的体现。 骗人的诡道和精明的谈判策略，这二者之间，应从道义上加以区别。例如，谈判一方，为了实现某种利益，对对象的意见极尽贬低诽谤之能事，让对方“有理说不清”；又如，另一位谈判者为了自己的利益，收买对方人员，给对方戴高帽，制造各种假象掩盖问题的实质。这两种行为的一个共同点就属于诡道的特定内容。诡道的策略指向是利用形式逻辑的缺点，诡道策略的表现形式是以示形而造势，诡道的策略运用是不正当的推理方法。 介绍诡道的目的是让人们认识诡道的表现形式，以便人们在谈判中随时注意对方的诡诈行为，采取相应的对策，确保维护自己的正当权益。 诡道在谈判中的表现形式多不胜数，但主要有以下几种： 制造错觉 所谓制造错觉，是指有目的、有计划地制造种种假象，迷惑对方使之失误。制造错觉能否得手，全在于能不能造成谈判对手的判断错误；其研究和认识问题的着眼点，是对谈判对手思维方法和思维程序模式的把握；如何造成现象与本质的差异，不在于客观上的合理性，而在于主观上的合意性。比如，直观地看待价格临界点，似乎是个怎样保密的问题，但在诡道中，在人们的心理上，欲要保密的东西，人们愈想弄清它，也就愈注意它、了解它；而对于常见的议题，人们往往熟视无睹，见而不疑。因此，诡道在一些谈判中的运用，多认为最好的保密则是巧妙的暴露，在公开的行动中隐含着更深的诡密。 制造错觉常见的诡计有： □故布疑阵 在谈判中不露痕迹地“失密”，如故意遗失谈判笔记、便条或文件，或者把一些数据资料丢到对方容易见到的字纸篓里，用这些虚假资料将对手导入歧途，使之判断错误。 □故意犯错 例如，计算价格和数量时故意加错或乘错，或者歪曲本意，漏掉字句或作不正确的陈述，使对方略有不慎就会受骗或迷失方向。而这些诡计被识破，仍有可能取得对方的惊解，因为任何人都可能犯类似的错误。此类错误主要有假出价、规格错误、零件清单错误、产品结构错误等。 □装疯卖傻 在谈判中，故意表现出怒、狂、急、暴行为，嘻笑怒骂，摔撕拍打，以动摇对方的谈判决心；或利用人们怕和“傻子”打交道的心理，以“无知”为武器，一问三不知，无论你怎么说，“我只能出这个价。”这种方法，即可麻痹对方，考验对方的决心和耐性，又可回避谈判中的尖锐问题。 攻心夺气 凡属人与人的谈判交锋活动，自始至终都有心理的抗衡。诡道之术以“攻心”、“夺气”为“伐谋”之本。攻心意在夺气，“兵不钝而利可全”。在贸易谈判过程中，“攻心”、“夺气”的基本企图之一，就是研究对方个性的心理特点，运用环境因素和态势导向，建立一套完整的强化影响体系，促使谈判形成与其意向相符合的趋势。换言之，就是运用恐惧、骄傲、侧隐等心理机制，给对方形成这样一个环境：使其在恐惧中犹疑，在犹疑中徘徊，在徘徊中丧失信心，丧失信心后只求自保，最终屈服；或者是使其在骄傲中头脑膨胀，麻痹大意，提出要求时缺乏论据，反驳对方时的疏漏百出，造成对方可乘之隙。常见的手法有： □恶人告状 谈判中遇到有经验的强硬对手时，软硬兼施难以奏效，就到对方主谈者的上司面前或其同事间竭力诽滂，以调拨离间之术使对方主谈者失去上司和同事的信任，达到施加心理压力、动摇对方主谈者意志的目的。其具体做法是，通过宴请或单独走访对方上司与其他成员，表明谈判诚意，并分析难以签约的症结之所在，直接或间接地流露出“如不换人谈判难以成交”的意思。 □卑词厚礼 以恭维言辞颂扬对方，以丰厚礼物赠送对方，助长其骄傲情绪，软化其谈判立场，静观其弱点暴露，一旦有机可乘，立即出其不意抓住对方。主要做法是，利用对方人性的弱点，单独宴请对方主谈人员，贿赂有关人员等。 □佯装可怜 利用对方的恻隐之心，故意露出可怜相、为难相，有的甚至磕头落泪，请求高抬贵手；有的躺倒装病，愁容满面，言真意切，恳求给条生路。 诡辩逻辑 凡诡道之术，都与形式逻辑的思维方式相悖逆，总是从相反中求相成：或背离内心的目的而行动，或违背事实真相而行动，或顺应对方的某些主观愿望而行动…… 经济贸易谈判中的诡辩与论辩虽只有一字之差，其实质却大相径庭，诡辩的目的并不是寻求双方合作真诚合作的可能性，而是玩弄语言游戏以售其歪理，迷惑人，使人上当。诡辩者经常采用不正当的推理方法，将次要的夸大为主要的，把现象说成本质，把偶然说成必然，把支流说成主流。常见的形式为： □循环论证 论证一般由论题、论据和论点三个要素构成，其中论据证明论题的。如果论据未能被是用来证实，而要依赖论题加以证明，这实际上等于是用论题本身来证明论题，不能证明任何问题。因此，在形式逻辑中，论据的真实性不能依赖论题来证明，否则就要犯“循环论证”的逻辑错误。诡辩者在谈判中常常有意识地制造循环论证，例如，诡辩者在谈判中这样说：“销不动的产品人们才竭力推销。你竭力推销，说明你的产品卖不出去，卖不出去，说明你的产品有问题。”这段话就是典型的循环论证。 □机械类比 就是把事物间的偶然相同或相似作为论据，或者是把表面上有些相似，而实质上完全不同的事物进行类比，从而推出一个荒谬的或毫不相干的结论。诡辩者经常会玩弄机械类比的方法，混淆视听，为实现其目的替自己的谬论辩护。例如，有人在承包谈判中为了证明承包人无法有效地管理企业，把企业与钟表进行类比，说企业的运行要像钟表一样准确，既然钟表的正常运行不受人的意志的影响，那么企业的运转也必定不会受人的控制。事实上，企业和钟表，两者既非同类，又无本质的相同之处，如此机械类比，其结论之荒谬也就可知了。 □平行论证 当你论证其某个弱点时，他虚晃一枪另辟战场，反而找出你的另一个弱点抓住不放，围绕这一弱点或故意捏造论据制造弱点，挑起新的论争，转移人的视线，以达到偷天换日的目的。 □以偏概全 如在谈判中抓住对方某个零件报价不合理，进而推断整个报价都不合理；或抓住对方批评中不正确的部分纠缠不休。 □泛用折衷 谈判中双方发生分歧，人们往往采用折衷的方法，以求双方都满意。而泛用折衷则是对分歧不作具体分析，纯粹搬弄抽象概念，从而把双方的分歧混为一谈。例如，某种产品的正常价格是3.00元，5.50元的报价相对2.50元的还价，中间相差3.00元；折衷后，各让1.50元，卖价仍为4.00元，比正常价格3.00元仍高出1.00元。买方不同意这么折衷，卖方如果强迫折衷，便是诡辩之术了。

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！