# 【第二 谈判准备】谈判中的二十条妙计（3）

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2025-01-28

*反悔计：如何避免陷入他人的圈套　　重信守诺是为人永久称颂的处世信条，反悔行为素为君子不齿。然而凡事过犹不及，我们的文化长久以来将我们教育成一个绝对与人为善的好人，使得在许多应该维护自己利益的时候我们都不去据理力争。因此，懂得反悔之道，是...*

　　反悔计：如何避免陷入他人的圈套　　重信守诺是为人永久称颂的处世信条，反悔行为素为君子不齿。然而凡事过犹不及，我们的文化长久以来将我们教育成一个绝对与人为善的好人，使得在许多应该维护自己利益的时候我们都不去据理力争。因此，懂得反悔之道，是一个人通权达变，实现自我价值的必要开端。如果反悔对人对己都没什么坏处，而对于成功合作，玉成好事有促进之益，为何要执迷于愚忠之谬呢？具体的人际交往中，反悔术讲求“毁诺”要有礼有节。“我保证”是语言中最危险的句子之一，所以在许诺时就应该八成把握只说五成，而不应把话说绝说满，免得忽生变故时没有回旋余地。至于不能兑现的请求有时也可答应下来，但也应许诺巧妙，缓兵有术，更不应经常以拖延去反悔。　　1.死守诺言乃愚忠　　在两条道路的交叉路口有一棵树，一位圣人在树下苦思冥想，他的思绪被一位朝他飞奔而来的小伙子打断。　　“救救我，”那位小伙子哀求道，“有个人误称我行窃，他正带领一大帮人追捕我。他们要是抓住我，就会剁掉我的双手。”他爬上那棵树，藏在枝叶中。“请你别告诉他们我躲藏在哪里，”他乞求道。　　圣人犀利的目光洞悉那位年轻人对他讲的是实话。稍过片刻，那群村民赶到了，为首者问：“你看没看见有一个年轻人从这里跑过去？”　　许多年以前，这位圣人曾发誓永远讲真话。所以，他说他看见过。　　“他往哪儿跑啦？”为首者问道。　　圣人并不想背叛那位清白无辜的年轻人，可是，他的誓言对他是神圣不可违犯的。他朝树上指了指。村民们把小伙子从树上拖下来，剁掉了他的双手。　　圣人临死的时候面对老天的最后审判，他由于对那位不幸的年轻人的行为而遭到了谴责。“可是，”他抗议道，“我已经发过神圣的誓言，只讲真话，我有义务恪守誓言。”　　“就在那一天，”老天回答道，“你热爱虚荣胜过热爱美德。”　　重信守诺是一个人起码的立足品质，然而不懂变通，把它抬高到一个绝对不可越过半步的“雷池”，则是僵死呆板的表现。许多人执迷不悟，不懂反悔之道，因一时的轻率许诺和错误决定而处处受限制，这是一种愚忠，一种短见，一种只有傻瓜才会做的事情。　　对中国人来讲，限制我们主动实现自我价值的最大不利承诺便是与人为善，做个好人。　　从儿提时代开始，我们当中的大多数人所受的教育都是，世界上最高的奖赏莫过于得到他人的赞同。兴许这么多话语表达不出其中的真谛，可是我们接受的一切正确的美好的教育中皆含有这种意思。为了讨得父母亲的欢心，我们俯首贴耳，言听计从。为了赢得老师的欢心，我们勤奋好学，规规矩矩。我们跟小伙伴一块儿玩自己的玩具，这样他们就喜欢我们。当我们试图依照自己的意愿行事时，我们就会被指责为自私。为了获得别人的赞许，在我们幼小的心灵中分不清什么是好的思想，什么是坏的思想。其实，那些教导我们辨别好坏的人们自己正是这种是非观念模糊的受害者。　　随着我们渐渐长大，情况变得很明了，老是听从别人，寻求他人的赞同，并不是能够出人头地的最有效的途径。尽管如此，我们当中的大多数人依然继续这种无效的行为。有时候，我们尝试著作一些自私的举动，可是由于受到早期环境的熏陶，我们往往发现它给我们带来苦恼。好人不应该常常表现得自私自利。尽管我们知道自己努力争取获得成功，需要采取某种以我为中心的措施，但是我们仍然继续要做好人。这样做的推一报偿就是我们自认为自己高尚的美德是对的。　　假如你不理直气壮地坚持要求得到直正属于自己的东西，别人不会帮助你。即使你果真维持自己的权利，很多人也会企图恫吓你。他们希望压得你低人一等，使你灰心丧气，这样你就不会阻碍他们前进的路途。　　芭芭拉是一家电视台的新闻主播。她在这家电视台干了五年多，她的新闻节目最近被评为当地第一流节目，可是这五年来她向事业的顶峰攀登并不总是一帆风顺、轻而易举的。　　三年以前，当她不得不与电视台谈判签订合同时，她遇到了一些严重的阻力。电视台经理向她暗示，他与她续签合同，她应该感到幸运。她很清楚地听出了言下之意：“你是个姑娘，姑娘们不应该咄咄逼人。”　　当她要求修改合同时，电视台经理大发雷霆，她强烈地相信本身的自我价值，拒不让步。每天新闻部主任都把她叫到自己的办公室，对她的工作横加指责，每回训斥结束时总是说：“签这个合同吧。”四个月过去了，她仍然毫不动摇。最后，电视台经理答应了芭芭拉提出来的每一项修改的要求。　　然而，在签订合同之前，地征求一位律师的意见。这位律师建议在措辞上作几处小小的改动。她回到电视台告诉他们此事时，他们大吃一惊，又一次暴跳如雷。她的上司们直言不讳地说，他们认为她的行为太自私，不道德。即使这时，艺芭拉也不让步。最终，根据双方都能接受的意见，对合同的措辞进行了修改。　　最近，芭芭拉与同一家电视台又签订了一项为期三年的合同，这一回容易多了。正如她说的那样：“如今，他们知道我是什么样一个人，我说到做到。跟我在一块儿工作的很多人对我说，我应该要求比我真正想要的更多，然后再让步，这样能使主管们有胜利籁。可是，我不以为然。我要求他们给我提供必要的条件，而其他锦上添花的条件我不会奢求。”　　这个故事的意义不在于芭芭拉的谈判手法。应该注意和分析使芭芭拉如此坚强的精神。她被迫每日顶住电视台领导以威胁、淫威和侮辱的形式进行的恫吓。与此同时，她又不得不以一个妙趣横生的记者的职业风度，兴致勃勃地面对摄影机镜头每夜播送新闻。她从不让谈判中滋生的那种情绪影响自己的工作。芭芭拉具有一种强烈的自我价值观。地保护自己克受淫威的伤害，让自己为了获得应该获得的东西而战。使自己意志坚强，坚持信念。　　整个文化用教育强迫我们将它对我们的期望，误以为是我们必须遵守的、出于自愿而许下的诺言。别人告诉我们（用他们的评价）作为好人或者女人，就应该如何如何去为人处世。然而我们一旦不事反悔，唯唯诺诺，便变成了一个无法自保的受害者，一个人善被人欺的佐证，一个欺骗性诺言下的牺牲品。　　2.先答应，后反悔　　（福尔摩斯探案集）作者柯南道尔，在第一次他的著作改编权卖给欧洲“戏剧界的拿破仑”弗罗曼时，曾对弗罗曼有一点小限制，戏里的福尔摩斯不许有恋爱事情。当时弗罗曼并不争执，满口答应了这个条件，但是，后来演出的剧目里，为了迎合一些观众的心理，弗罗曼还是加了些可以算恋爱也可以不算恋爱的浪漫故事过去。由于演出效果不错，一年之后，弗罗曼在英国会见柯南道尔时，柯南道尔非但没有责怪弗罗曼，相反还表示不反对戏里的福尔摩基可以浪漫点。弗罗曼以后谈到此事，当初他对柯南道尔让了一步才取得今日的演出成功。要是他当时固执己见，事情可能弄僵了。　　某对有情人终成眷属的故事，同样是撒谎与反悔结下好果子的例证。这位女士回忆了她与男友的经历：　　从小到大，我的玩具就是那些各式各样的可爱的小娃娃，而我最喜欢装扮成娃娃们的小妈妈了。我这辈子都不可能做妈妈，有自己的亲娃娃。医生说我，不能生育。　　大学毕业后，我留在了这个原本陌生的城市。在家乡的小镇里，虽然有家人的疼爱，邻里的照顾，但我不幸福。因为他们的爱护和同情，时时刻刻都在提醒着我，我是一个不健全的女孩子。在这个大城市里，没有人知道我的秘密。我似乎从来没有这样的轻松过。只是，只是我会本能地抗拒着身边每一位有意的男孩子。直到遇到了子健。我们相爱了。子健是家中的独子。我不该对不起他。　　我知道自己是鼓了多大的勇气才把事实告诉了他。之后的事，我好像什么都想不起来了，只是依稀记得他那张苍白的脸。之后，我一个星期没有他的任何消息。我不怪他，相反，连我自己都觉得那是一种解脱。　　那天，我意外地接到了他母亲的电话。她是个慈祥的人，待我很好，这使孤单的我在这个城市里多多少少有了个安慰。“小颜呀，晚上来家里吃饭吧，伯母给你炖的排骨，你得多增加点营养。你不用瞒着我了，子健部跟我说了，都是他不对，你可别怪他，反正我们都没什么意见……”　　我恍恍惚惚地挂上了电话。我不敢多说，因为我不知道子健从中说了些什么。　　走出大厦时，我看见了子健。他当时说的话，我永远都不会忘记。“昨天，我对我妈说，因为我的一时冲动，让你怀了孕，刚刚做完流产。我妈说让咱们尽快结婚。结婚后若真没有孩子，就说是这次流产造成的后果，我妈也就不能再说什么了。我仔仔细细地想了整整一个星期，也就只有这个不是办法的办法了。别给自己太大的压力。实在不行，我们是可以领养一个小娃娃的　　我很自私，因为我竟然认同了这个流言，抑或是因为我不能没有子健。　　在我们结婚第二年里，我怀了孕。我震惊得几乎昏死过去。按子健的话说，这是上天的谎言，只是为了考验我们的爱情。　　说实话，我爱这谎言！　　3.许诺中的反悔伏笔　　反悔时需要借口，而在许诺时就有意留下反悔时可以使用的伏笔则会使借口更为圆满。不妨作出一些大胆的许诺。只是你在作出许诺的同时，必须告诉对方可能出现的各种麻烦和不能实现的可能性，亦即不要把话说得太绝对，以让人家事先有思想准备，一旦未能实现不至于过份地对你失去信任。　　俗话说，“逢人只说三分活”，还有七分活，不必对人说出，你也许以为大丈夫光明磊落，坦诚相见，事无不可对人言，何必只说三分话呢？其实不然，我们提倡在人际交往中以诚相见，但是，人与人之间要达到以诚相见的境界势必要有一个过程。在这个过程的每个阶段，需要运用各种信如其分的交际方法，方能保证这个过程的顺利完成。　　①向你介绍一种“模糊表态”的方法去应付一些复杂的请求。　　所谓“模糊表态”即是采取恰当的方式，巧妙的语言对别人的请求作出间接的、含蓄的、灵活的表态。其特点就是不直截了当地表示态度，避免与对方短兵相接的交锋。它是一种常用的社交方式。“模糊表态”的功效有二：　　一是给自己留有回旋的余地。　　有些问题一时尚不明朗，需进一步了解事实真相，或看看事态的发展及周围形势的变化，方可拿主张。“模糊表态”就能给自己留下一个仔细考虑、慎重决策的余地。否则，君子一言，驷马难追，不仅影响自己的威信和声誉，也对事业对人际关系造成不应有的损失。　　二是给对方一点希望之光，有利于稳定对方的情绪。　　要求你解决或答复问题的人，内心总是寄予厚望，希望事情能如愿以偿，圆满解决。如果突然遭到生硬的拒绝，由于缺乏必要的心理准备，很可能因过分失望或悲伤，心理上难以平衡，情绪难以稳定，产生偏激言行，有碍于人际交往。　　相反，倘若话尚未完全说死，则使他感到事情并非毫无希望，也许经过更多的努力或者过一段时间机会降临，事情会向好的方向转化，因而情绪趋于稳定。　　然而，我们并不是说凡事都得“模糊表态”。该明确表态也含糊其辞，那是十分错误的。那么，遇到什么的问题、在什么的情况下，宜用“模糊表态”方式？又如何掌握“模糊”的分寸呢？　　当事态不明朗时，宜用“模糊表态”。任何事情的发展变化都有个过程，有的还得有一个相当长的演变过程。当事情处于发展变化初期，实质性的问题尚未表露出来，这就难于断定其好坏、美丑、利弊、胜负。这时，就需要等待。观察、了解、研究，切不可贸然行事，信口开河。倘若迫于情势，你不能不有所表态的话，最好还是向他“模糊表态”。例如，你可以说：“这件事比较棘手，让我看看再说。”这样给自己以后的态度留下了回旋的余地。　　有些经验丰富的人遇到这类问题，用几句幽默话语，如引用一则寓言故事或一则笑话，而不作直接的回答，留给对方去思考、寻味。这可说是“模糊表态”中的高招了。　　当与对方处于初交时，宜用“模糊表态”。让我们拿谈恋爱打个比方，有正、反两例，可资借鉴：　　小王和小李平时性格都内向，且接触异性的机会少，经人介绍，他们俩相识了。初次见面，双方都有了点意思。接下来是两人交谈，这对双方来说都是一种试探。幸好他们俩都还聪明，懂得初次交往的表态艺术。　　在分别时，小王对小李说：“我对您的印象总的来说不错，不过还是初步的，有待以后进一步了解。”　　小李也微笑着回答：“我和您的感觉一样。”　　这里双方的表态都是模糊的，既表达了愿交朋友的意向，又为自己留下了回旋余地。双方都高兴，也为以后的进一步交往打好了基础。　　然而另一对青年却非如此，小张和小丁也是经人介绍认识的，初次见面，小张就把嘴一翘，冲着小丁说：“我对你不感兴趣。”弄得小丁掩面而走，去大哭了一场，埋怨起介绍人来。小张的表态无论是方式、场合，还是语言的选择都太缺乏艺术性了。　　③对把握性不大的事可采取弹性的许愿。如果你对情况把握不很大，就应把话说灵活一点，使之有伸缩的余地。例如，使用“尽力而为”、“尽最大努力”、“尽可能”等有较大灵活性的字眼。这种许愿能给自己留下一定的回旋余地，但一般会给对方留下疑虑，取得对方的信任的效果要差一些。　　③对非自己所能独立解决的问题，应采取隐含前提条件的许愿。这即是说，如果你所作的承诺，不能自己单独完成，还要谋求别人的帮助，那么你在许愿中可带一定的限制词语。　　比如，你许诺帮助朋友办理家属落户的问题，这涉及到公安部门和国家有关政策，你不妨这样说更恰当一点：“如果以后公安部门办理农转非户口，而且你的条件又符合有关政策，我一定帮忙。”这里就用“公安部门办理”和“符合有关政策”对你许愿的内容作了必要的限制，既见自己的诚意，又话语灵活，具有分寸，还向对方暗示了自己的难处（也要求人）。真是一石三鸟！　　4.可偶尔使用的缓兵计　　有很多时候出于各种原因，比如碍于面子，对方来头大等，我们不能过于直接地拒绝他人的要求。除了婉转地使拒绝容易接受外，还不妨先答应下来，然后再用反悔给他一个交代。例如有一天别人为工作调动或为亲戚找份工作等等诸如此类的事找你帮忙，而你又无能为力，该怎么办呢？　　假如你马上一口拒绝的话，那么，对方极可能就会认为你不肯帮助他，甚至你们的关系因此而僵化，说不定以后你可能有什么事要找到他的话，尽管别人是有能力帮助你的，但对方却记起前“仇”以牙还牙。因此，最好是使对方认为你已尽职尽力地为他服务了。你不妨这样去做：　　立即请对方写份简况包括毕业于哪间学校、所学专业、本人志趣和特长、思想表现等交给你。这样别人就亲眼看到了你想帮他忙的事实，造成别人产生可能找对了人的错觉。然后编出一套坦率诚恳的说辞：“你的事就是我的事，我会尽力而为的。明天我马上拿你的简况去找熟人……过几天你再来好吗？”　　几天后，你应该抢在人家还没有来之时去个电话或亲自上门去拜访。“这几天我一直为你的事活动，A单位可能没有什么希望。B单位却说要研究研究。”　　再过两三天，你主动找到他：“真对不起，你托的事目前都已落空了，我通过所有我熟识的人，但却…真没办法，等以后有机会再说吧。”　　尽管你根本没去找那些熟人，但对方一定对你感激不尽。　　其他方面也是如此。生意上，有人求你看能否通过关系为他批点出厂价产品，你最好也立即行动：“好吧，我会尽力去帮助你的。”即刻询问对方要多少型号，大概要批多少等等。接着按上述步骤，几天后不要等对方走上门你就应该向对方解释，说自己已找过领导，头头很难说话，或者说所有产品别人已全订了，只能等今后的机会等。　　有人想趁你出差的机会，托你为他购某种型号的产品。请你不要马上拒绝对方的要求，应该马上接受对方所给予的用于购买商品的金钱，并坦率表明一定帮他找找，若有的话定帮买回来。然后，在出差地点再给对方去个电话或电报，说你走完了几家大商场都没有发现那种型号等。　　如此种种，举一反三，灵活运用。就会在日常生活中制造些无本万利的人情债，这也是老练的朋友求人的常用伏笔。　　这种方法不宜常用，只能偶尔为之作为应急之法。经常为之，定会露出破绽，遭人指责。大多数人都喜欢言出必行的人，却很少有人会用宽宏的尺度去谅解你不能履行某一件事的原因。我们常常听见某甲埋怨某乙，说：“某乙分明答允了我……但……　　“事实上，某乙虽然可能答应过某甲，但那不过是某乙怕难为情不好意思拒绝而已，往后他仔细一想，便觉得这事根本不可能办到了，甚至某甲自己也知道这事实在强人所难的。但是某甲真的会自责而不责人么？恐怕不会的，而在旁人看来，也总是觉得某乙不对，因为到了那个田地，已经没人注意当初他的一切了。　　拿破仑说：“我从不轻易承诺，因为承诺会变成不可自拔的错误。”　　有人会发此疑问：当我们在朋友面前，被迫得非答应不可，而实际上明知这事不该答应时又怎样？　　人际关系学家告诉我们：“我们需要在聆听别人陈述和请求完毕之后，轻轻摇摇头，而态度并不强烈。”轻轻摇头，代表了否定，别人一看见你摇头，知道你已拒绝，跟着你可以从容说出拒绝的理由，使别人易于接受。　　自然，拒绝的理由必须充分。一个充分的理由，使人谅解你不能遵办的苦衷，就不会对你记恨在心。　　有许多事情常是这样看，看来应该做，但一做起来就有麻烦，比如你有一位好友做了人寿保险经纪，他来向你说了一大堆买人寿保险的好处，于是，他请你向他买100万元保险。你也明知此举真有益处，但是，后来当你细心一想，如果照他的要求，你每月要付出的保险费，等于你收人的l／3，而目前你的收入，也不过是仅可敷衍日常生活所需。而你一定明白这事很难办到，你就不妨轻轻地摇头，然后说出上述的理由。　　5.欲擒放纵，突发制人　　春秋初年，郑武公去世后，太子寤生即位，他就是郑庄公。郑庄公心里明白，自己虽然当了国君，但政敌们决不会就此善罢甘休，自己还得拼力争斗。不过，用什么方式与政敌斗争才好呢？他颇犯踌躇，因为那政敌不是别人，却是他的亲生母和胞弟！郑庄公出生时，因脚在先，头在后，让母亲武美几乎难产送命，所以武姜十分讨厌他，而偏爱他的胞弟公叔段。兄弟俩长大之后，武姜曾几次请求立公叔段为太子，但武公碍于传统习惯，没有答应。对于这事，武姜和公叔段一直心怀不满，所以武公一死，他们便加紧了夺权步骤。　　首先，由武姜出面，以母亲的身份为公叔段要求封地，要在公把制邑封给公叔段。制邑是军事要塞，庄公没有答应，武姜又替公叔段要求村在易守难攻的京城，庄公只好答应了。　　公叔段一到京城，就加高加宽城墙。郑国大臣们对此意见纷纷。祭件对庄公说：“丰等级都邑城墙的高度，先王都有规定。如今公叔段不按规定修城，您应及时阻止他，以免后果难以收拾。”在公何尝不明白这个道理？但他心里另有打算，所以说：“我母亲希望这样，我又有什么办法呢？　　公叔没看哥哥没有对自己采取限制措施，便更加放肆起来，下令让西部、北部边睡守军听命于自己，并私自收来了周围的城邑来作为自己的封地。这种举措使郑国将士们愤愤不平。大将公子吕对在公说：“应及早下手制止他，否则军队慢慢就会被他掌握了！”郑庄公还是不紧不慢地说：“用不着。不仁不义的事做多了，就会自取灭亡。”　　公叔段看到哥哥还没有反应，更加肆无忌惮起来，聚集粮草，修治武器，扩充步兵和车卒，准备攻打在公的国都，并约好了母亲作为内应。这下子举国上下的百姓都义愤填膺。在公高兴地说：“时机到了！”派人探听到公叔段起兵的日期，先发制人，提前派公子吕率领200辆战车向京城压过去。京城军民纷纷倒戈，公叔段跑到部地。庄公猛追穷寇，又打到鄙地，公叔段只好逃亡到共国去，庄公返回头来又对付母亲武姜，把她软禁在城池，并发誓永远不再拜见她。　　对弟弟的夺权野心和母亲的所作所为，郑庄公是了解于胸的。但他并不怜骨肉之情妥善调解，而是采用“引其发展，陷其不义，突发制人”的阴谋手段，先放纵对方，任其胡为，争取到巨心、军心、民心后再置对方于死地。　　欲擒敌纵的反悔方法适用于能压住局面的操纵者。它的妙处是使对方尽力表演，轻敌大意，将我之放纵误解为无能，使他人因为对手的过分行为而忽略或宽容对方的清算和反悔。

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！