# 演讲与口才:谈判中应答的技巧

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2025-04-11

*与提问相伴的，就是答，问与答构成了人们语言交流的重要形式。谈判中的问答，更是一个证明、解释、反驳或推销本方观点的过程。通常，同样的问题会有不同的回答，而不同的回答又会产生不同的谈判效果。而在某种意义上甚至可以认为，不会回答，就等于不会谈判。...*

与提问相伴的，就是答，问与答构成了人们语言交流的重要形式。谈判中的问答，更是一个证明、解释、反驳或推销本方观点的过程。通常，同样的问题会有不同的回答，而不同的回答又会产生不同的谈判效果。而在某种意义上甚至可以认为，不会回答，就等于不会谈判。因此，与“问”相似，“答”也要讲究原则和技巧。

　　在谈判中，人们应该遵循的答话原则有以下几种。

　　（1）给自己留有思考时间。

　　很多人有这样一种心理，就是如果在对方问话与己方回答问题之间停留的时间越长，就越容易给对方以己方对这个问题没有考虑和准备的感觉。而对答如流，就显示出己方的准备很充分。与此有所不同的是，在谈判的过程中对问题回答的好与坏，往往不是看回答的速度快慢。

　　为了对整个谈判有利，在面对对方的提问时，回答问题的谈判者应该给自己留一些思考的时间，搞清对方提问的真实意图，再决定自己的回答方式和范围，并预测在己方答复后对方的态度和反应，考虑周详之后再从容作答。否则，很容易进入对方预先设下的圈套，或是暴露本方的意图而陷于被动。实践中可以如此进行，当对方提出问题之后，可以喝口水，或调整一下自己的坐姿，也可以挪动一下椅子，整理一下桌子上的资料文件，或翻一翻笔记本，借助这样一些很自然的动作来延缓时间，给自己考虑对方提出的问题留下一定时间。

　　（2）慎重回答尚未理解的问题。

　　在谈判中，答话一方的任何一句话都近似于一句诺言，一经说出，在一般情况下很难收回。同时，谈判者中的提问往往又深藏“杀机”，这是提问者为了获取信息，占据谈判中的主动所致。所以，如果在不了解问话的真正含义之前贸然作答，就很可能会掉进对方设下的陷阱，导致把不该说的事情说出来。鉴于此，对一方的提问一定要考虑充分，字斟句酌，慎重回答。

　　（3）回答时要有所保留，不可“全盘托出”。

　　谈判中回答问题还有一个大的原则需要注意，即该说的就说，不该说的则不能说。换句话说，谈判者为了避免答复中的失误，可以自己将对方问话的范围缩小，或者对回答的前提加以修饰和说明，以缩小回答的范围。这是因为，有些问题不值得回答，有些问题只需局部回答，如果不讲策略地“全盘托出”，就难免会暴露自己的底细。在这种情况下，提问的一方也就不再需要继续提问就获得了对他们有用的信息，而自己的一方则会因此失去继续反馈交流的通道，导致己方谈判中的被动地位。

　　对此，在实际场景中可以这样应对：当对方提出问题，或是想了解自己一方的观点、立场和态度，或是想确认某些事情时，谈判者应视情况而定。如果是应该让对方了解，或者需要表明我方态度的问题，就要认真作出答复；而对于那些可能有损己方利益或无聊的问题，则不必作出回答。

　　（4）不给对方追问的兴致和机会。

　　实践证明，在谈判过程中，如果一方面对的是对方连续性地提问，且提问环环相扣，步步进逼，答话的一方就会掉进对方的圈套而陷于被动，甚至有可能导致谈判的失败。因此，谈判者在进行答复时尽量不要留下尾巴，授人以柄，让对方抓住某点继续提问，而要尽量遏制对方的进攻，使其找不到继续追问的借口。

　　一般情况下，有经验的谈判者多会在答复中如此点明：“我们考虑过，情况没有你说的那么严重”来降低问题的意义；或是表达“现在讨论这个问题还为时过早”，以时效性来抑制对方的追问等。而一个优秀的谈判者甚至可以通过巧妙的答话，来变被动为主动，在谈判中抢占上风

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！