

优势谈判读书笔记

第2节 永远不要接受首次报价

‘好吧，伙计。把你的钱包给我。’哦，我刚才在听你的磁带，所以我说：‘我会给你现金，但钱包和信用卡我留着。这总可以吧？’他说：‘哥们儿，你聋了吗？快把钱包给我！’”在这个好打官司的年代，我要发个免责声明：有些时候你应该接受首次报价，但大多数时候，你不应该欣然接受首次报价。

要点备忘

- 1. 永远不要当即接受对方的首次报价或还价。它会自动触发两种想法：“我原本可以做得更好”以及“一定是出了什么错”。
- 2. 最大的危险在于，你的头脑中已形成了一幅画面，显示出对方会如何回应你的提议，而他们还价的幅度却远超你的预期。要为这种可能性做好准备，免得到时候措手不及。

♡ 226

💡 25

🔗 35

不能轻易接受第一轮价格，因为它往往意味着让对方产生巨大心里落差：难道我要价/开价

低了？？他怎么这么轻易就答应了？？

的一个故作惊讶的动作，就让销售人员把一辆雪佛兰科鲁兹超跑的价格降低了2000美元。我的一位演讲人朋友参加了我在加州奥兰治县举办的研讨会，他灵机一动，想试试能不能用这招抬高他的演讲费。当时，他刚入这行，收费标准是1500美元。他去了一家公司，建议他们雇他举办一些内部培训。培训主管说：“请你为我们做事值得考虑，不过我们最多只能给你1500美元。”

要是以前，他会说：“这正是我的收费标准。”但现在的他吃惊地吸了一口冷气，说：“1500美元？只用1500美元办这事肯定不行，我会赔本的。”

培训主管若有所思地皱起眉头。“嗯，”他说，“我们给过所有演讲人的最高价是2500美元，我们只能给这么多了。”这意味着我的朋友每举办一场演讲就能多赚1000美元，而他只花了15秒。这是很可观的收益。

要点备忘

- 1. 听到另一方的建议后要表现出因惊讶而缩一下的反应。他们未必期望得到他们想要的东西，然而，如果你没有惊讶的表现，你就在暗示这是有可能实现的。
- 2. 让步往往随退缩而来。如果你没有表现出退缩的样子，对方就会采取更强硬的谈判立场。
- 3. 假定对方属于视觉型。
- 4. 即使你没有与对方面对面交谈，你也应通过某种方式表达

不接受第一轮报价，表现为震惊、退缩，要用表情，言语，动作中的至少一种或同时表现。对方的让步往往会随之而来。

的一天。我让他们专注于研习一桩诉讼案——有个修女以医疗事故为由状告一名外科医生。我简直不敢相信他们在研习过程中表现得多么咄咄逼人。他们中的大多数都是从恶意威胁开始的，此后便一发不可收拾，变得越来越残忍。我不得不中止这个练习，并告诉他们，如果他们真的想以较低的成本解决问题（但我怀疑他们不想这么做），他们就不应该在谈判初期便表现出对抗的态度。

在谈判之初，你一定要谨言慎行。如果对方的立场与你完全相左，不要争论。争论总是会加剧对方证明自己正确的愿望。你最好一开始先认可对方的观点，随后再设法运用“感觉，感受，发现（Feel, Felt, Found）”公式扭转对抗局面。

激烈的对抗会显著提升谈判成本，应该先认同，然后用感觉、感受、发现等柔软的转折把你的谈判筹码开始抛出来。



退出

地继续擦洗，说：“欢迎你们上船看看，尽管我从没想过要卖掉它。”你带他们里里外外看了一遍，边走边说你是多么喜爱这条船，扬帆出游多么令人开心。最后你告诉他们：“我知道这条船对你来说会有多完美，你们会有多开心，但说到卖掉它，我还真有些舍不得。不过，我也想成人之美，你们打算出多少钱？”

优势谈判者知道，通过运用“不情愿的卖家法”，你在谈判开始前就扩大了谈判范围。如果你成功挑起了另一方对拥有这条船的热情，他大概已经想好了可接受的价格范围。他可能在想：“我愿意最高出到3万美元，2.5万美元也不错，要是能以2万美元成交就太值了。”因此，他心目中的价格区间是2万至3万美元。仅仅通过装扮成不情

优秀的sales 会善于扮演不情愿的卖家，通过不情愿的表现去说产品的卖点、稀缺，勾起买家的挑战欲望（欲望会使人背离理智决策）