# [第二 谈判准备]谈判中的二十条妙计（11）

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2025-04-27

*试探计：知何用委婉的语言表明态度　　1.拐弯抹角的“探路法”　　西安事变前夕，张学良和杨虎城频繁晤面，都有心对蒋发难。可对于这样一个关系到身家性命和国家前途的大事，在对方亮明态度之前，谁也不敢轻易开门。眼看时间越来越近，双方都是欲说还休...*

　　试探计：知何用委婉的语言表明态度　　1.拐弯抹角的“探路法”　　西安事变前夕，张学良和杨虎城频繁晤面，都有心对蒋发难。可对于这样一个关系到身家性命和国家前途的大事，在对方亮明态度之前，谁也不敢轻易开门。眼看时间越来越近，双方都是欲说还休。　　杨虎城手下有个著名的共产党员叫王炳南，张学良也认识。在又一次的晤面中，杨虎城便托他之口说道：“王炳南是个激进分子，他主张扣留蒋介石！”张学良及时接口道：“我看这也不失为一个办法。”于是两个聪明的将军开始商谈行动计划。　　当时，张学良的实力比杨虎城大得多，且又是蒋的拜把子兄弟。杨虎城如果直接把自己的观点摆在张的面前，而张又不赞同，后果实在堪忧。于是便借了并不在场的第三者之口传出心声，即使不成也可全身而退，另谋他策。这种兼有拉“挡箭牌”的自保功用，妙不可言。　　第三种巧绕过回的方法为实话虚说，借机抒情。19世纪俄国著名作家陀思妥耶夫斯基便是以此奇术摸清了小秘书的芳心，“逼”她供出了底牌。　　1866年，对陀思妥耶夫斯基是具有重要意义的一年。妻子玛丽亚和他的哥哥相继病逝。为了还债，他为出版商赶写小说《赌徒》，请了速记员，她叫安娜。格利戈里耶夫娜，一个年仅20岁，性情异常善良和聪明活泼的少女。　　安娜非常崇拜陀思安耶夫斯基，工作认真，一丝不苟。书稿《赌徒》完成后，作家已经爱上了他的速记员，但不知道安娜是否愿意做他的妻子，便把安娜请到他的工作室，对安娜说：“我又在构思一部小说。”“是一部有趣的小说吗？”她问。“是的。只是小说的结尾部分还没有安排好，一个年轻姑娘的心理活动我把握不住，现在只有求助于你了。”他见安娜在谛听，继续说，“小说的主人公是个艺术家，已经不年轻了……”　　主人公的经历就是作家自己，安娜听出来了，她忍不住打断他的话：“你干什么折磨你的主人公呢？”“看来你好像同情他？”作家问安娜。　　“我非常同情，他有一颗善良的心，充满爱的心。他遭受不幸，依然渴望爱情，热切期望获得幸福。”安娜有些激动。陀思妥耶夫斯基接着说，“用作者的话说，主人公遇到的姑娘，温柔、聪明、善良，通达人情，算不上美人，但也相当不错。我很喜欢她。”　　“但很难结合，因为两人性格、年龄悬殊。年轻的姑娘会爱上艺术家吗？这是不是心理上的失真？我请你帮忙，听听你的意见。”作家征求安娜的意见。　　“怎么不可能！如果两人情投意合，她为什么不能爱艺术家？难道只有相貌和财富才值得去爱吗？只要她真正爱他，她就是幸福的人，而且永远不会后悔。”　　“你真的相信，她会爱他？而且爱一辈子？”作家有些激动，又有点犹豫不决，声音颤抖着，显得窘迫和痛苦。　　安娜怔住了，终于明白他们不仅仅是在谈文学，而且在构思一个爱情绝唱的序曲。安娜小姐的真实心理正如她自己所言，她非常同情主人公，即作家陀思妥耶夫斯基的遭遇，且从内心里爱慕这位伟大的作家，如果模棱两可地回答作家的话，对他的自尊和高傲将是可怕的打击。于是安娜激动地告诉作家：“我将回答，我爱你，并且会爱一辈子。”　　后来，作家同安娜结为伉俪，在安娜的帮助下，陀思妥耶夫斯基还清了压在身上的全部债务，并在短短的后半生写出了许多不朽之作。陀思妥耶夫斯基向安娜求爱的妙计，历来被世人当作爱情佳话，广为传诵。　　2.学会“曲线救家”　　小俩口过日子难免会磕磕绊绊，在处理这些矛盾时，不应过于任性，目无遮拦，而应顾忌自己的行为后果，有的时候不妨来一个“曲线救家”。　　比如说，掌管“家庭财政”的妻子一旦发现了丈夫秘密存放的私房钱后该怎么办？显然，如果怒容相对、歇斯底里一通大闹，势必会影响夫妻之间的感情，使家庭蒙上阴影；但若麻木不仁、听之任之，又失去了作为一个妻子的家庭责任感。如何处理才既不影响夫妻感情，又不失妻子应有的家庭责任感呢？　　①投石问路，试探反应。　　不直接询问或揭穿丈夫的秘密，而是采用其他途径跟丈夫沟通。这样做的好处起码有三：一是让丈夫暗中下了“台阶”，不致使丈夫陷入尴尬境地；二是给丈夫留有思考和处理问题的余地，防止夫妻之间发生正面冲突；三是表现了对丈夫的信任和应负的责任。这种方法较好地保留了丈夫的面子，无伤夫妻之间的感情，能够促使丈夫自觉地坦总存私房钱的用意。　　有位先生与妻子感情颇深。一次，其妻在整理丈夫的书架时，无意间发现丈夫的书籍里夹有l000元钱。其妻想：平时未听丈夫说起过这笔钱，那么，他存私房钱有何用？于是，这位颇有心计的妻子在丈夫的私钱旁留下了一张纸条：“你攒得好辛苦啊，不过，我相信你不会胡花！”一连数日，妻子都像没事一样。直到有一天，丈夫又往书中放钱时，发现了妻子的纸条，才主动跟妻袒露心迹：“你终于发现了我的秘密，这是我用稿费积攒的钱。我看你嫁给我后省吃俭用，没一件首饰，所以，我想等攒够了钱给你买条金项链，给你一个意外的惊喜。”丈夫一席话，说得妻子直流泪。　　③走个“弯路”，迂回探询。　　曲线迂回探询丈夫存私房钱的用意。最普通的方法是，自己不直接出面询问，而让家庭其他成员出面探询。比如，让公婆或已懂事的孩子去转达你的意思，然后等待丈夫的信息反馈。　　有一名男子平时几乎把所有的收入都交给妻子，因此，妻子对他绝对放心。然而，有一天，妻子在丈夫写字桌的抽屉里发现了500元钱。妻子疑窦顿生：丈夫对己一贯忠诚，为何这会儿私下攒钱？凭这位妻子当时的火气，真想待丈夫回家后狠狠地责问他一顿。可是，她还是冷静下来，想：如果自己直接责问，丈夫没了退路，一定非常难堪；再说，丈夫私下攒钱，也许有什么原因。于是，她授意上初中的儿子出面去打探。果然，丈夫在妻子面前透了实底：那500元钱是丈夫搞一个科研项目得到的奖金，他打算在岳父70寿辰时作为寿礼交给妻子。至此，妻子不仅心中的疑窦释然，误会消除，而且在心里升起一股感激。　　夫妻吵架后的“讲和”，也可采用迂而回之，曲线和解的策略，维护家庭和睦。　　可以肯定地说，几乎没有人在吵架之后毫无尴尬之感地对对方说：别吵了，我们讲和吧！如果真的有人这样做过，出现下面这种局面的可能性很大：对方把眼一瞪，更加生气地说：“你给我气受的时候怎么没想起来讲和，把我气得半死，现在想起来讲和了，没那么容易。”　　直截了当地讲和往往会遭到失败，但间接的讲和往往会成功。比如丈夫和妻子刚吵了一架，丈夫苦于不知道如何跟妻子和解，正在这关键时刻，襁褓中的孩子哭了。妻子赶紧把孩子抱了起来，哄了一会，孩子仍然哭个不停。丈夫赶紧凑过去：孩子可能饿了。　　妻子：你知道孩子饿了，还不快去冲奶粉！　　丈夫冲好了奶粉，调好了温度走过来把奶瓶递给妻子，关切地说：“奶粉冲好了，赶紧喂吧。”这时候，妻子可能会找借口埋怨那么一两句，发发心中的怒气：“奶粉这么烫，能赶紧喂吗？没心没肺的，冷热都不知道，奶粉都冲不好，除了脾气大，还能干什么产‘对妻子的话，丈夫大可不必计较，因为这些话纯粹是平衡心理的需要，是非正式的象征性的外交谴责用语。　　“家庭迂回术”当然不是“圈套”，作用在于缓冲吵架的惯性，维护夫妻双方的面于，还会给小日子增添些情趣和味道，对于加深夫妻感情大有益处。　　3.多兜圈子，少碰钉子　　某些以鱼类为生的鸟类，其嘴的形状，直直的，上下两部分都又长又宽阔。吞吃食物时，有的常常把捕到的鱼儿往空中一抛，让那条鱼头朝下尾朝上落下来，然后一口接住咽了下去，这样的吃法可以使鱼在通过咽喉时，鱼翅的骨头由前向后倒，不会卡在喉咙里。　　为人处世，求人办事也一样会碰到各种“刺儿”，这个时候便不能“直肠子”，而应该想办法兜个圈子，绕个弯子，避开钉子。这是做人应该具备的策略和手段。连没有相去羽毛的乌都会“把鱼倒过来吃”，聪明人怎能赤膊上阵，硬碰钉子，让“刺”卡在喉咙中呢？　　有位编辑向著名学者钱钟书组稿，便是绕着围子，成功地“吃到了鱼”，还连说“根本没什么刺儿”。以下便是他的巧谋妙遇：　　传播媒介把学界泰斗钱钟书先生的脾性渲染得那么乖僻。数年前，我曾参与编撰地方名人词典。同仁说，钱老的材料不易到手，写信发公函都音如黄鹤。主编也为此大伤脑筋。我想碰碰运气，鉴于前车之覆，特行事而不张扬。　　我之所以决定试试，因为一，我对钱老的著作及学术成就有所了解。自1961年其力作（通感）问世以来，先生之名即铭刻脑际，追慕迄今。二，钱老的叔父钱孙卿先生是我所在学校的前任老校长。凭此两条，我建立起信心。自度籍籍无名，故投石问路，先迁而回之。　　钱老伉俪情趣高雅，每常调侃，幽默诙谐，相与为乐。杨绿女主经呼夫君钱老为“黑犬才子”。此系钱老之字“默存”分拆而成的离合体字谜。于是我不揣冒昧为他们姓名编了两条灯谜。“文化著作”射“钱钟书”：“柳絮飞来片片红”射“杨终”。信中先呈上拙作，然后陈述其叔父举学之业绩。很快收到回信，喜不自胜。内附联名贺卡，蓝底金字，庄重雅致。特别是钱老签名的明信片，三字会写，神旺气足，独具风采。天性率真如此！钱老并不像传言所述那么古怪。　　既得陇，又望蜀。于是又发函委述父老乡亲对他们眷恋之情，杨举其母校因“首编”未见钱老条目愤有烦言，愤而拒购（辞典）；再述地方史籍龙套频频出场，主角不亮相，戏唱不成之态势，等等。希望他们惠赐一手资料。不久又得复函：“来函敬悉。我们对国内外名人传记请求供给材料，一概敬谢，偶有关于我们的条目，都出于他们自编。米便为你破例。”好事多磨，果然吃了闭门羹。　　设身处地想想，若来者不拒，频繁应酬，对其将是灾难。老人自有他们厘定的处世原则，一以贯之。倘畸轻畸重，必然造成精神上的两难折磨。故乡情虽深，也未可贸然破“法”。初看山重水复疑无路，细思既然全般供给材料不成，何妨另辟蹊径。“自编”草稿，呈其覆核，不是同样可以完成组稿任务吗。柳暗花明又一村。于是将有关钱老的传记材料，革成小传，另附若干疑题，一并发函请教。在忐忑不安中接读复函：“遵命将来稿删补一下，奉还。”对小传中的名号大都删除，批曰：“不合体例。”又订正了兰田（蓝田）之批误。大喜过望！至此组稿任务完事大吉。同仁无不额手相庆。对钱老先生抱“不怒而威”之成见，然“即之也温”，年过有期，犹不失赤子之心，何乖僻之有！　　由上述事例可见，对于令人敬畏的对方，最好先提出请求之前，兜个圈子，提及他的兴趣或近况，使对方觉得“这人好像很了解我”而加深他的印象。　　另有位编辑向一位名作家邀稿。那位作家一向以难于对付著称，所以这位编辑在去他家之前，感到既紧张又胆怯。　　开始并不成功，因为不论作家说什么话，这位编辑都说“是，是。”或者“可能是这样的。”无法开口说明要求他写稿的事。他只好准备改天再来向他说明这件事，今天随便聊聊天就结束这次拜访。　　突然间他脑中闪过一本杂志刊载有关这位作家近况的文章，于是就对作家说：“先生，听说你有篇作品被译成英文在美国出版了，是吗？”作家猛然倾身过来说道：“是的。”“先生，你那种独特的文体，用英语不知道能不能完全表达出来？”“我也正担心这点。”他们滔滔不绝地说着，气氛也逐渐变为轻松，最后作家竟答应为编辑写稿子。　　这位不轻易应允的作家，为什么会为了编辑一席话，而改变了原来的态度呢？因为他认为这位编辑并不只是来要求他写稿，而且又读过他的文章，对他的事情十分了解，所以不能随便地应付。让对方以为自己对他的事非常清楚，就能像那位编辑一样，在心理上占优势。　　一般人要和名人或有头衔的人见面时，都会产生胆怯的心理。如果在气势被压倒的情况下，不太敢开口说明要求的事，如此一来双方都很尴尬。这时不论多小的事情没有关系，首先要谈起对方的兴趣、近况等，仿佛自己对他的事非常了解。我们可以说：“听说你最近戒烟了，是否真的？”“前几天我在电视上看到你。”这些好像没有什么重大意义的话，可以打开对方的心扉，将他拉进自己的话题中。

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！