# 【商务谈判案例】商务谈判中的拖延战术

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2025-05-29

*“争分夺秒”有它的优点，“拖延时间”也有它的用处。两个法宝兼备，是谈判人员应有的谈判艺术。商务谈判中的拖延战术，形式多样，目的也不尽相同。由于它具有以静制动、少留破绽的特点，因此成为谈判中常用的一种战术手段。拖延战术按目的分，大致可分以下四...*

“争分夺秒”有它的优点，“拖延时间”也有它的用处。两个法宝兼备，是谈判人员应有的谈判艺术。商务谈判中的拖延战术，形式多样，目的也不尽相同。由于它具有以静制动、少留破绽的特点，因此成为谈判中常用的一种战术手段。拖延战术按目的分，大致可分以下四种：

清除障碍

这是较常见的一种目的。当双方“谈不拢”造成僵局时，有必要把洽谈节奏放慢，看看到底阻碍在什么地方，以便想办法解决。柯南道尔是《福尔摩斯探案集》的作者，生性固执，在写完探案集第四卷后，执意不肯再写，用实际行动，让笔下的福尔摩斯与罪犯莫里亚蒂教授同坠深谷，“一了百了”了。柯氏的出版商梅斯是个精明人，知道柯氏只是厌倦了这种通俗文学的写作，对于这个给作者带来过巨大声誉和利益的福尔摩斯，柯氏还是情有独钟的。于是梅斯一面牢牢抓住版权代理不放，同时拼命作柯氏的工作，不时向他透露福尔摩斯迷们的种种惋惜不满之情;同时又许以一个故事一千镑的优厚稿酬。双管齐下，一年以后果然有了成果，柯南道尔又重新执笔，让福尔摩斯从峡谷里爬了出来，再演出一段段精彩的探案故事。试想，如果当时梅斯不是给对方一段缓冲时间，而是心急火燎，不断催逼，恐怕侦探文学史上将会失去一颗亮丽的巨星。当然，有的谈判中的阻碍是“隐性”的，往往隐蔽在种种堂而皇之的借口之下，不易被人一下子看破，这就更需要我们先拖一拖，缓一缓，从容处理这种局面。美国ITT公司著名谈判专家D·柯尔比曾讲过这样一个案例：柯尔比与S公司的谈判已接近尾声。然而此时对方的态度却突然强硬起来，对已谈好的协议横加挑剔，提出种种不合理的要求。柯尔比感到非常困惑，因为对方代表并非那种蛮不讲理的人，而协议对双方肯定是都有利的，在这种情况下，S公司为什么还要阻挠签约呢?柯尔比理智地建议谈判延期。之后从各方面收集信息，终于知道了关键所在：对方认ITT占 的便宜比己方多多了!价格虽能接受，但心理上不公平的感觉却很难接受，导致了协议的搁浅。结果重开谈判，柯尔比一番比价算价，对方知道双方利润大致相同，一个小时后就签了合同。在实际洽谈中，这种隐性阻碍还有很多，对付它们，拖延战术是颇为有效的。不过，必须指出的是，这种“拖”绝不是消极被动的，而是要通过“拖”得的时间收集情报，分析问题，打开局面。消极等待，结果只能是失败。

消磨意志

人的意志就好似一块钢板，在一定的重压下，最初可能还会保持原状，但一段时间以后，就会慢慢弯曲下来。拖延战术就是对谈判者意志施压的一种最常用的办法。突然的中止，没有答复(或是含糊不清的答复)往往比破口大骂、暴跳如雷令人不能忍受。80年代末，硅谷某家电子公司研制出一种新型集成电路，其先进性尚不能被公众理解，而此时，公司又负债累累，即将破产，这种集成电路能否被赏识可以说是公司最后的希望。幸运的是，欧洲一家公司慧眼识珠，派三名代表飞了几千英里来洽谈转让事宜。诚意看起来不小，一张口起价却只有研制费的2/3。电子公司的代表站起来说：“先生们，今天先到这儿吧!”从开始到结束，这次洽谈只持续了三分钟。岂料下午欧洲人就要求重开谈判，态度明显“合作”了不少，于是电路专利以一个较高的价格进行了转让。硅谷公司的代表为什么敢腰斩谈判呢?因为他知道，施压有两个要点：一是压力要强到让对方知道你的决心不可动摇;二是压力不要强过对方的承受能力。他估计到欧洲人飞了几千英里来谈判，决不会只因为这三分钟就打道回府。这三分钟的会谈，看似打破常规，在当时当地，却是让对方丢掉幻想的最佳方法。此外，拖延战术作为一种基本手段，在具体实施中是可以有许多变化的，例如一些日本公司就常采取这个办法：以一个职权较低的谈判者为先锋，在细节问题上和对方反复纠缠，或许可以让一二次步，但每一次让步都要让对方付出巨大精力。到最后双方把协议已勾画出了大体轮廓，但总有一两个关键点谈不拢，这个过程往往要拖到对方精疲力竭为止。这时本公司的权威人物出场，说一些“再拖下去太不值得，我们再让一点，就这么成交吧!”此时对方身心均已透支，这个方案只要在可接受范围内，往往就会一口答应。

等待时机

赢得好感

谈判是一种论争，是一个双方都想让对方按自己意图行事的过程，有很强的对抗性。但大家既然坐到了一起，想为共同关心的事达成一个协议，说服合作还是基础的东西。因此凡是优秀的谈判者，无不重视赢得对方的好感和信任。笔者认识这样一位谈判“专家”，双方刚落座不久，寒暄已毕，席尚未温，此君就好客了：“今天先休息休息，不谈了吧，我们这儿的风景名胜很多的哩。”当谈判相持不下，势成僵局，此君忽然又好客了“不谈了，不谈了，今天的卡拉OK我请。”于是莺歌燕舞之际，觥筹交错之间，心情舒畅，感情融洽了，僵局打破了，一些场外交易也达成了。此君奉行的这一套，据说极为有效，许多次谈不下的业务，经他这么三拖两拖，不断延期，居然不大时间就完成了。

平心而论，场外沟通作为拖延战术的一种特殊形式，有着相当重要的作用。心理学家认为，人类的思维模式总是随着身份的不同、环境的不同而不断改变，谈判桌上的心理肯定和夜光杯前的心理不一样，作为对手要针锋相对，作为朋友促膝倾谈则肯定另是一番心情。当双方把这种融洽的关系带回到谈判场中，自然会消去很多误解，免去很多曲折。但是，任何形式的融洽都必须遵循一个原则：私谊是公事的辅佐，而公事决不能成为私利的牺牲品，这关系到一个谈判者的根本素质，这种素质也正是中国谈判者需要下大力培养的素质之一。

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！