

逆向反扣思维在商务谈判中的应用

雷彦璋

(中化泉州石化有限公司, 福建泉州 362103)

摘要: 本文通过商务谈判的实证分析, 提出了“逆向反扣思维”这一独特的谈判思维方式, 为谈判者获得成功寻求科学的指导是十分必要的。“逆向反扣思维”专门为处于谈判不利地位的买方设计出的谈判思维方式, 如果应用得当, 能够较好地破局。“逆向反扣思维”, 就是针对于卖方先入为主的强势思维, 而从逆向出发, 反扣到对方的思维, 但又不致于对己方不利的一种思维方式。我们在谈判过程中都始终围绕某一思维结展开, 逆向就是寻求对方的思维结的反向去展开, 引发自己的思维环。“逆向反扣思维”在谈判中如能取得成功, 必然受益匪浅, 它要求谈判者多在价格条件上做文章, 找出一些对自己有利的关键条件, 作为满足条件, 当然, 也可以适当地和其他谈判思维形式交叉应用, 总会使自己的谈判技巧得到提升和商务谈判的利益得到满足。

关键词: 商务谈判; 逆向反扣思维; 思维模式; 实证分析

随着市场经济的不断成熟, 无论是作为集采购、生产、销售于一体的大型集团式采购公司, 还是一些较为简单的作坊式企业, 物资采购、工程招标等的商务谈判程序是必不可少的。通过多年商务工作的管理实践, 笔者认为商务合作的成功与否, 谈判的技巧是十分重要的。谈判者双方都想使自己处于谈判的优势地位, 如果掌握了正确的思维方式或抓住了对方的思维环节, 就会使自己处于谈判的主动地位。因此, 探索谈判者的思维模式, 为谈判者获得成功寻求科学的指导是十分必要的。鉴于此点, 本文拟就逆向反扣思维在商务谈判中的应用谈点看法, 以飨读者。

一、逆向反扣思维的定义与思维方式

应当承认, 任何谈判都有其焦点或分歧, 任何一方都有其谈判的底线, 谈判的结果只能是介于双方底线之间的某一个数。双方谈判中可能存在较为激烈的冲突, 双方都不希望谈判破裂, 也都期望在矛盾中寻求双赢。双赢是现代商务谈判的基调, 也是商品经济的必然行为准则, 就买卖双方而言, 卖方总是希望用低质卖好价, 而买方总希望用低价买优质。一句话, 卖方总想利用质优作为谈判的筹码, 而买方则以价廉作为谈判的宗旨。因此在谈判中卖方总是首先亮出自己的产品品牌优势, 拿出自己的产品说明书和质量信誉, 以及权威单位的科学检测鉴定, 用户单位的使用效果评价, 产品获奖情况等等。总之, 他们推销的思维就是其推销的产品应卖个好价钱, 以此达到先声夺主的有利地位, 而买方由于相对卖方存在严重的信息不对称, 谈判开始就很难从对方的思维中解脱出来, 或者说找不出一降价的理由。似乎买方就该掏高价采购卖方推销的产品。也就是说谈判一开始买方就被卖方牵着鼻子走。对于买方来讲, 有时确实有口难辩, 难以打破这种不和谐的谈判气氛。

买方如何才能摆脱这种对买方不利的商务谈判地位, 而打破僵局呢? 这里笔者专门为处于谈判不利地位的买方设计出“逆向反扣思维”方式, 如果应用得当, 能够较好地破局。

所谓“逆向反扣思维”, 就是针对于卖方先入为主的强势思维, 而从逆向出发, 反扣到对方的思维, 但又不致于对己方不利的一种思维方式。就思维而言, 我们知道都有其思维结, 或思维环。我们在谈判过程中都始终围绕某一思维结展

开, 逆向就是寻求对方的思维结的反向去展开, 引发自己的思维环。例如: 买卖双方就某一化工产品进行成交谈判, 卖方的思维是将产品质优作为要价的标准条件(包括规格、型号、质量保证等), 而报价必然较高, 我们将产品质优作为价格条件, 在谈判中, 买方如果开始就选择质优的产品, 即最高的价格条件正符合卖方心理, 如果按此思维进行谈判, 焦点必然落在价格上, 而在谈判中, 在确定了产品质优等级之后, 再来讨论还价是十分困难的, 因为作为每一位卖方谈判者在谈判之前成交额这个思维结就象一个思维环一样, 使自己始终被套在一个固定的圈子里, 一般如果买方选择了质优这一价格条件时卖方是很难在价格上让步的, 这也将成为采购方的攻坚所在。逆向思维则往往寻求质优的逆向即产品质低(但能满足生产、生活及安全需要)或价格条件较低的商品进行谈判, 然后买方重点说明欲购产品在目前价格条件下价格还高的问题, 因为质低, 必然可指出其价高, 这一思维顺理成章也易被卖方接受, 并坚持此价格条件难以成交, 对方必然作些适当让步。而在质低价格条件下的谈判, 卖方一般不愿在价格上作出让步, 而愿意在价格条件上改进, 因此, 其结果是反扣到质优作为承诺的价格条件或者在两种预先的价格条件中确定一种新的较优产品的价格条件, 这一整个谈判的思维过程就是“逆向反扣思维”。

二、逆向反扣思维的实证分析

笔者曾经参与一宗化工产品的商务谈判, 作为买方代表, 很好地利用了逆向反扣思维, 抓住了谈判的关键, 达到了预期的效果。

当时, 谈判的标的物是某品牌的水处理离子交换树脂。谈判中, 较好地应用了逆向反扣思维技巧。买卖双方在成交谈判前, 通过多次接触, 对比其他厂家的价格条件, 基本确定如下两种价格条件: 树脂粒度 0.8~1.2 为 4000 元/吨, 树脂粒度 0.4~1.6 为 3500 元/吨, 其他条件如交换容量、湿密度、比重, 破碎率基本相同, 买方抓住对方开始暂定的粒度为 0.8~1.2 的 4000 元/吨的价格条件的逆向思维, 选定 0.4~1.6 的粒度的价格条件, 整体思维如下:

A、如果树脂粒度 0.8~1.2, 则 4000 元/吨;

B、如果树脂粒度 0.4~1.6, 则 3500 元/吨。

要求价格条件介入 A 与 B 之间, 价格确定为 3500 元/吨。最后通过谈判, 卖方很愉快地接受了买方的条件。最后以, 3500 元/吨成交, 价格条件为树脂粒度 0.6~1.2 基本上达到了质优的价格条件, 而实质上是价廉的。

再如, 笔者作为甲方建设单位商务代表与乙方施工单位代表谈判一家属楼施工承包合同中, 通过前几轮的要约——反要约——再反要约, 初步形成如下两种价格条件: A 种条件投资额 1200 万元, B 种条件投资额 900 万元, 以上投资条件, 属同一施工图纸, 不同的是室内装饰, 灯具配备, 阳台封闭等稍有不同, 甲方代表向其法人汇报后, 在最后一轮谈判中, 首先摆出了厂内形势不好, 资金紧张等一些客观原因, 表示考虑接受 B 种投资条件, 但随之摆出同类水平中, B 种投资条件造价偏高, 难以达成协议, 并提出再下降 200 万元左右, 乙方代表当即表示降低不合适, 而提出宁愿在质量上保证, 顺此思维, 甲方代表也提出了一些适当提高装饰水平, 并要求对阳台进行钢窗全封闭, 基本上反扣到了 A 种投资条件, 从而结束了谈判, 双方进行签约。

从上面的两个谈判例子, 可以总结出逆向反扣思维的思维过程如下:

在某一产品的谈判过程中, 假设 A、B 为两种价格条件(质量、原材料), a、b 为相对的两种价格条件。

如果 A, 则 a;

如果 B, 则 b;

要 b, 反对 B;

则 A 或 R, 其中 R 介于 A、B 之间;

如果 b 是 A 或 R。

则买卖双方可接受, 否则, 买卖双方总有一方不接受, 谈判会陷入僵局。

逆向反扣思维要善于抓住价格条件的不同点, 抓住初次接触时的关键因素, 并搞好市场调查, 关键抓住一些价格条件中影响产品成本的关键因素。

三、逆向反扣思维应用的注意要点

逆向反扣思维看似复杂, 实质上十分简单, 主要是作为买方一方要善于抓住卖方质高必价高的心理定势, 特别是对于有较好经济实力的买方来讲, 避免先从质优进入谈判角色, 这样就容易误入卖方的销售陷阱, 如果思维进入陷阱是很难解脱的, 其结果是要么高质高价, 要么谈判受挫, 难以成交。

通过实证分析, 不难悟出逆向反扣思维有三个显著特点, 也是谈判者要注意的要点:

第一, 就是被动方谈判不要强词夺理, 不挑剔对方的毛病, 避免形成尴尬的谈判局面, 而是要在抓住对方的逆向思维上下功夫, 在诉说自己难以接受谈判条件中尽量创造一种和谐的谈判气氛;

第二, 就是逆向反扣思维专为处于被动局面的谈判而设计的, 它的特点是适得其反, 迂回交锋, 出乎意料地打乱主动方的思维, 同样, 作为占上风的谈判者也可借鉴于此, 懂得对方战术的转变与形成, 而不至于违背自己的初衷而使自己不败而败。

第三, 作为买方谈判人员要避免谈判一开始就迎合卖方质优的广告式宣传, 要弄清己方实际的采购需求, 特别是要注意与专业技术人员一道确定合适的价格条件, 对于技术要求有较深刻的理解, 同时要注意双方的谈判底线, 在双方底线之间能够确定一合理的价格条件和可接受的成交价格。

总之, 逆向反扣思维在谈判中如能取得成功, 必然受益匪浅, 它要求谈判者多在价格条件上做文章, 找出一些对自己有利的关键条件, 作为满足条件, 当然, 也可以适当地和其他谈判思维形式交叉应用, 总会使自己的谈判技巧得到提升和商务谈判的利益得到满足。

作者简介:

雷彦璋, 泉州石化有限公司商务部高级经济师, 律师, 法务高级主管, 研究方向: 民商博奕实证。

(上接第 64 页)

提现。四是关注拆分交易。如果客户为避免大额交易报告而刻意拆分交易, 既可能引起反洗钱资金监测人员的合理怀疑, 又可能增加交易费用, 降低金融交易的效率。

因此, 基层银行要切实履行法律赋予的反洗钱的义务, 还需要政府、监管当局、金融机构、客户等多方的共同努力, 通过创造良好的法律环境、完善组织体系、加强反洗钱宣传培训、规范金融环境、完善金融秩序、健全协调机制等来构筑起我国完善高效的反洗钱工作框架。处在发现和报告大额与可疑交易信息第一道关口的基层商业银行网点, 在充分认识到洗钱的渠道及其危害性后, 要进一步坚定打击洗钱犯罪的决心; 努力培养高素质的专业反洗钱人员, 以客户身份识别为主体, 以客户身份资料和交易记录保存为载体, 以报告大额交易、可疑交易和可疑行为为实质内容开展反洗钱工作; 尤其是在全球金融形势变幻莫测、恐怖主义不断蔓延等新的复杂形势下, 基层银行更要对反洗钱的重要性有清醒的认识, 从国家利益、社会责任与自身风险三个方面切入把握, 增强责任意识, 大局意识与战略意识。严格遵循现有的法律法规与内部规章制度, 尽职尽责, 提高反洗钱内部控制水平。

参考文献:

- [1] 李德, 张红地. 金融运行中的洗钱与反洗钱. 中国人民大学出版社, 2003.
- [2] 王欣. 对完善我国反洗钱金融监管法律规制的探讨. 东北财经大学, 2007.
- [3] 黄树标. 对我国反洗钱制度的思考. 法制与经济, 2006, (04).
- [4] 柏雪冬. 对《反洗钱法》中反洗钱主体的思考. 武汉金融, 2007, (01).
- [5] 中华人民共和国商业银行法(第 29 条)(1995 年 5 月 10 日第八届全国人民代表大会常务委员会第十三次会议通过).
- [6] 储蓄管理条例(第 5 条)(1992 年 12 月 11 日, 国务院).
- [7] 个人存款账户实名制规定(第 8 条)(中华人民共和国国务院令 285 号).

作者简介:

刘昌伦, 中国建设银行枣庄分行纪委书记。