# 第二 谈判准备\_谈判中的二十条妙计（15）

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2025-02-05

*蒙蔽计：如何在竞争对抗的关系中占上风　　蒙蔽术的要义所在是将自己的目的和意图深藏起来，使对方无法发现而麻痹大意；或者用假幌子使对方无从辩认，信以为真。然后，我们便有了条件和时机，从容完成原定计划。　　蒙蔽对于对手来说就是蒙住他的眼睛，或...*

　　蒙蔽计：如何在竞争对抗的关系中占上风　　蒙蔽术的要义所在是将自己的目的和意图深藏起来，使对方无法发现而麻痹大意；或者用假幌子使对方无从辩认，信以为真。然后，我们便有了条件和时机，从容完成原定计划。　　蒙蔽对于对手来说就是蒙住他的眼睛，或搅乱、误导其视线。主要的办法有：　　①鱼目混珠：将假靶子树得一本正经，让敌人信以为真，尔后我方声东击西。　　②障眼法：做很多动作让敌方难分真假，疲于猜疑与应付，或者熟视无睹而放松警惕。　　另外，掩饰我方弱点也是蒙蔽的功用。　　（孙子兵法）中的十二项战术总结了主要的蒙蔽方法，按原则可分为三大类：　　一、在外表上伪装己方的实力，以欺瞒敌人；　　二、误导敌人，使其陷入混乱；　　三、面对强敌，避实就虚，以计图之。　　应当特别强调的是：蒙蔽有善意恶意之分，意图良好而使用刀无可厚非之事。同时，懂得蒙蔽术之后方可识破、对付奸诈行骗者，不可因其多被贬斥而不屑一顾。　　1.声东击西，深藏不露　　曾国藩练兵时，每天午饭后总是邀幕僚们下围棋。一天，忽然有一个人向他告密，说某统领要叛变了。告密人就是这个统领的部下。曾国藩大怒，立即命令手下将告密者杀了示众。一会儿，被告密要叛变的统领前来给曾国藩谢恩。曾国藩脸色一变，阴沉脸，命令左右马上将统领斯首。　　幕僚们都不知为什么，曾国藩笑着说：“这就不是你们所能明白的了。”说罢，命令把统领斩首了。他又对幕僚们说：“告密者说的是真实的，我如果不杀他，这位统领知道自已被告发了，势必立刻叛变，由于我杀了告密的人，就把统领骗来了。”　　蒙蔽别人最关键的在于掩饰自己的真实意图和目的。不能让人发现，更不能让人预见，所以诈者蒙蔽他人时，常玩的把戏便是声东台西。假装瞄准一个目标煞有介事地样攻一番，其实暗自瞅准别人不留心的靶子，然后伺机施以致命打击。有时他似乎不经意间流露出自己的心思，实际上是在骗取他人的注意和信赖，目的在于突然发难而出奇制胜。　　1968年春天，捷克斯洛伐克掀起一个自上而下的改革运动。改革派领导人杜布切克接任捷共中央第一书记，改组了中央主席团和书记处，通过了一个具有改革新思想的《行动纲领》。　　捷克斯洛伐克的这一运动不仅激怒了前苏联领导集团，也使东欧各国惶恐不安。可是，当8月3日在捷克斯洛伐克达成的华约六国协议公布之后，人们普遍松了一口气。因为，前苏联在协议中承诺了不对捷克斯洛伐克采取军事行动。一时间布拉格市民产生了种种乐观情绪。　　8月25日夜，一架前苏联民航客机出现在捷克上空，在盘旋了几圈之后，向布拉格机场发出紧急信号，声称飞机发生机械故障，要求紧急降落。机场负责人按国际惯例，同意了它的要求。当飞机在机场跑道停稳后，几十名全付武装的前苏军突击队员冲出舱门，迅速占领了机场塔楼，并指挥随后而来的苏军大型运输机降落。当一辆辆坦克、装甲车从飞机上开下来，驶向市区时，人们这才明白前苏联的真正含义。　　原来前苏联用了一招缓兵之计，诱使捷克斯洛伐克放松了戒备心理。待到时机成熟之后，又来了个暗夜偷袭，不费吹灰之力就占领了捷克斯络伐克全境。　　蒙蔽别人绝非奸邪之人的专利，它亦可用于达成这好事善举。例如在人际交往中，人们都是怀着一定的目的展开交际活动的，或者为了寻求友谊，加深感情；或者为了交流切磋，互通信息；或者为了寻求合作，获得利益；或者为了求得帮助，摆脱困境。一般情况，交际双方有了明确的交际目的，便于双方的互惠互动，可以互相呼应。但有时，交际目的过于显露，反而会有碍合作，不利于交际目的实现。这就需要隐蔽交际目的。　　某陶瓷厂给酒厂生产包装瓶，原定价每只两元，在准备签订下年合同时，陶瓷厂考虑到原材料涨价等因素，准备调高酒瓶价格，但又怕酒厂不接受，经过一番谋划，陶瓷厂向酒厂展开了攻势：“由于国家抽紧银根，控制信贷以及其他原因，我厂流动资金严重不足，希望贵厂能预付下年三分之一的贷款。否则，生产难以保证，耽误供瓶计划，将给贵厂生产带来影响。”　　酒厂当然不愿一下子支付大笔的预付款。经过数次商谈，最后陶瓷厂做出了让步：不支付预付款，只好考虑适当提高酒瓶价格。结果陶瓷厂如愿以偿。　　2.真真假假，虚虚实实　　《三国演义》中，张松欲献四川地图与曹操。曹操着不起矮小、貌陋的张松，拂袖而去。曹操的主簿杨修是一舌辩之士，斥责张松，傲慢地声称曹丞相具有雄才，并出示曹操撰写的兵法书籍（孟德新书）以佐证。谁知张松博闻强记，将书接过看了一遍，便熟记于胸，而后大笑道：“此书吾蜀中三尺小童，亦能暗诵，何为‘新书’？此是战国时无名氏所作，曹丞相盗窃以为己能，只好瞒足下耳！”杨修驳斥说：“丞相私藏之书，虽已成恢，本传于世。公言蜀中小儿暗诵如流，何相欺乎？”张松立即表示：“公如不信，吾试诵之”。遂将（孟德新书）从头至尾背诵一遍，并无一字差错。杨修大惊，得知此事的曹操也纳闷：“莫非古人与我暗合？”竟令扯碎其书烧之。于是让杨修领张松来见他。　　在这场交锋中，张松之所以能够打掉曹操、杨修的傲慢气焰而获胜，就在于成功地运用了一种论辩技法——虚拟示意法。　　虚拟示意法，就是将本来没有的情况当作客观事实推出，并竭力让对手相信，从而战胜之的一种论辩技法。这种方法的实施，包括虚拟和示意两个步骤。两者，是紧密联系的。但比较起来，虚拟较容易些——主导者就是自己，虚到什么程度，拟出何种样式，全凭自己；而示意则较困难——目的是要对手相信自己的虚拟，如对手不相信，虚拟则徒劳。可见，虚拟是前提，示意是关键。　　要成功地运用虚拟示意法，就需要巧妙把握这两个步骤。具体说来，就是：　　①要虚得合情合理，让对方真假难辨　　惺惺作态，就是装模作样做给对手看的姿态。这种姿态要合情合理。也就是说，不能与现实生活的差距过大。要虚得大致符合当时、当地、当事人的实际状况。因为人对是非的判断，靠的是知觉，知觉的正确与否，依赖于过去实践的知识和经验。当对手的虚拟同自己过去实践的知识和经验相吻合或一致时，知觉就产生一种认同感，就对对手的虚拟予以理解、认可。前例中，张松虚拟的“此是战国时无名氏所作”，曹操是一位统兵主帅，要写兵法书籍，难免对前人总结战争的经验有所借鉴。加上他的猜疑心本来就重，当然就会相信了。反过来，如果张松虚拟的是“此是我对席所作”，抑或“此是江东孙权所作”，杨修、曹操的知觉，都不会产生认同。因为这与他们的实践与经验相差太大。　　在论辩中，作为对手，对方总是对作抱有某种程度的戒备与警惕的；对你所说的，本能地会产生怀疑。这就更需要在虚拟对，于合理上下些功夫。有时，不防来一点真真假假，造成一种虚虚实实、实实虚虚的混饨局面。如张松的“无名氏”，不说具体，让你莫测高深。这时，对手的知觉是：实亦实，虚亦实。于是，也就自然而然地相信你虚拟的全部内容，而落入圈套。　　说虚话技艺圆熟者经常使用“有几分真”的谎言来使人倍以为真，蒙蔽性非常大。　　②示意要疏而不漏，态度诚恳，表达巧妙　　示意的主要表现形式是言语。同时，应当辅以情感、神态。动作、语调等的帮助。对手对你的虚拟接受程度，取决于对你的示意的感知与理解的深浅。自己的示意越明晰、越确切、越执着、越有诱惑力，对手的感知与理解力就越强，从而，导致其产生错觉的概率也越高。比如（三国演义）中，诸葛亮为了孙刘联合执曹，在劝说周瑜时，便虚拟出“曹操征代江南，是为了得到二乔”之说。而为使周瑜深信不疑，其示意就相当细致周密：先是将曹植〈铜雀台赋〉中的“连二桥于东西兮，若长空之锁殊”，改为“揽二乔于东南兮，乐前夕之与共”，巧妙地移与二乔。激起周瑜大怒后，又详作惶恐之状，连称：“失目乱言，死罪，死罪！”待周联合破曹之意已定之后，再放意劝其“事须三思，免致后悔”。这样才巩固了自己所要达到的目的。　　因此，可以说，示意，是在操纵对手的知觉。虚拟一旦实施，摆在自己面前的，既要千方百计调动对手的情感，使他对自己建立起足够的信任，又要竭尽全力维护自己的虚拟，使对手没有任何怀疑的余地。要让对手明白：如果不相信你所说的，那么，便会给自己带来麻烦；只有相信你所说的，自己才能获得利益。这是将一个充分必要条件的假言推理树在对手眼前，迫使他只能作出“相信你所说的”这惟一选择。　　为了更有效，示意还可以利用人们对共同点具有的认同心理，站到对手的角度上，设身处地地为对手的利益说话，使对手感到自己是为他好，双方的利益是一致的。并适当使用一些缓解对方警惕性的言语。如诸葛亮的“事须三思，免致后悔”。现代社会诸如“考虑到我们双方的利益”“这是人人皆知的”“早就如此”“聪明的人都会这样做”之类。如此，对手的防线最终会崩溃，自觉不自觉地会相信你的虚拟。　　有一年在贵阳举办的中国国际名酒节上，外省某经贸公司与贵州一酒厂的谈判，酒厂即成功地运用了此法。该公司欲订购白酒10吨。但贵州的酒厂如林，名酒如云，各家竞争激烈。究竟订哪家的，委实举棋难定。　　他们在与这家酒厂的洽谈间，对这么一宗大生意，厂家掩藏起内心的兴奋，平静而又抱歉地说：“对不起，我们今年的货早已订完了。已开始订明年的。如果你们需要，我们设法给你们安排明年早一些的。”对此虚拟，公司当然大出意外：“是吗？前天你们还在大拉客户哪！丫家随即实施示意技巧，摆出一副赤诚：”商场如战场嘛，你们是聪明人，会不懂？那是我们的一种策略。众所周知，我们的酒是根本用不着‘拉’的；更何况过了一天，情况还会不变？这不，今天一清早，广东一家公司才将今年的最后一批10吨全部订完。你们可以去问问他们嘛！“此示意果真有效，公司有些急了：”是的，听说你们的酒好，我们才慕名而来。我们来一趟也不容易，能不能通融一下，先挪给我们一些？丫家进一步示意，故作难状。公司更加着急，好话说了一大堆。厂家这才以关怀、同情的口吻说道：“既然你们要与我们长期合作，考虑到我们的长远利益，我们可以给其他客户做做工作，每家匀出一点，给你们凑足10吨”。　　公司大喜。厂家更大喜了。　　3.用假动作扰乱对方视线　　东汉末年，黄巾军揭竿而起，起义队伍日益壮大。北海太守孔融被围困在都昌城中，黄巾军的围攻则越来越紧，孔融只好让太史慈带兵突围，去请皇叔刘备前来援助。　　黄巾军把城围得如铁桶一般，怎样才可冲出去呢？太史慈想了一个计策。太史慈骑马持弓出了城，后边还有几个人拿着箭靶跟着。外面围城的黄巾军十分惊骇，马上严阵以待，准备厮杀。而太史慈则到城下的堑壕内，支好箭靶，往来驰射。射了一会儿，便回城去了。过了几天，太史慈又出城射箭，围城的人大都不以为然，只有少数人还站着观看。这样十来天过去了，围城的人也都习以为常，他们躺在地上，一动也不动。　　又一天早上，太史慈照例出城射箭，突然跃马扬鞭，冲出重围。等黄巾军想追赶时，已来不及了。不几天，太史慈搬来救兵，解了困城之困。　　做一些表面看来毫无意义甚至愚蠢的事情，可以麻痹敌人，分散敌人的注意力，然后趁机行动。这种蒙蔽方法着眼干扰乱对手视线，就好像是虚晃一枪、光的障眼法。太史慈正是此中高手。　　另一类假动作是隐藏己方实力，同样也可以达到令敌人大意的蒙蔽日的。某商业机关的在野派与当局派竞争管理行政权，他们从拉拢股权人手。开始登记股权后，在野派活动甚力，所拉拢的股权超过当局派。自信已操胜券，对于当局派的注意力，因此懈怠。谁知当局派把拉拢到的股权暂时藏起，不办登记手续，真到登记限期届满的一霎那，全数携往登记。细察当局派的斗智经过，实在是孙腹减灶的方式。　　还有的假动作意在激起敌人的好奇心，进而使其猜疑，达到分散对手心绪的目的，甚至还可以缓解自己的紧张。　　信笔书画的举动，不论对自己还是对对方的心理，都能产生效果。对自己来说，在纸上随意乱画的这种无意识的手部动作，能够自然地缓解初次见面的紧张，恢复自我。据说在以前女子去相亲时，常常撕炕上铺的草席。也有很多人在紧张的时候会不停地玩弄身边的小东西或摇晃身体，这是一种企图借助摇动身体来消除精神紧张的无意识动作，而随意乱画也是如此。　　至于给对方带来的心理效果，则在于搅乱对方的情绪。如果一面随意乱画一面与人交谈，会给人心不在焉的印象，对方也会产生被轻视的心情。感觉到被轻视，反过来说就等于承认了对方的优势。　　此外，由于你采取这种老有所思的态度，一旦对方提出不易回答的问题，也可以用u才没有听清楚重要的部分“为借口，而将话题叉开。也就是说，由于采取了这种策略，就可以在你与直接相对的对方之间留下回旋的余地。　　也许有人认为这种作法不光明磊落。然而，在初见面就必须展开激烈讨价还价的商业谈判中，如果采取正攻法，有时候很容易被对方牵着鼻子走，所以偶尔也须要配合这种搅乱战术，相信这点无庸赘言。　　以上三类假动作的共同之处便是障敌之眼，扰乱对方视线。其实做假动作除了能制胜外，还能用于防守，进行自我保护。我们知道捕杀按直线飞行的鸟儿容易，捕杀变换路线的鸟儿却很难。如不怀好意的人想算计你，你务必经常改变举动的方式方法，使其迷惑，才能棋高一着。棋艺高绝者从不走正中敌手下怀的棋子，更不会让敌人牵着鼻子下棋。反之，你若按习惯一成不变地行事，别人就会摸着你的规律，欲想加害易如反掌。　　4.虚而实之的烟幕术　　知彼知己，百战百胜，这是一定不易之理。但是双方都做到知彼知己，那就百战不能百胜了。所以你必须要知己，同时希望知不知己，你必须知彼，同时希望被不能知你，知与不知，权不在你，希望被不能知你，这种权力却在你自己。你的真相完全显辞，对方向你弱点进攻，你必失败无疑。只有把弱点装成优点的假象，使对方以为自己认识错误，中止进攻，才能转危为安。擅道济出师抵敌，粮食将尽。此种情形，不幸被敌人深悉，危机迫切，敌人拼力进攻。植道济放出掩蔽弱点的烟幕，彻夜量沙，伪装白米，敌人以为粮食充足，前次探报完全错误，便不敢进攻。　　这种蒙蔽方法乃为“虚者实之”的应用，需要天衣无缝的掩饰技巧，更应该有刀架脖子不低头的胆量，方可达到目的。　　从前某银行发行钞票，有一次，忽传有不稳的消息，执钞人都去挤兑，银行被挤得水泄不通，形势异常严重。银行老板态度依然镇静，绝不慌张，立将库存现银，一齐搬出来，堆在店堂内，又一面放长兑现时间，一面向同业拆借现银，把店堂内堆满现银，高与天花板相接，外面还是一箱又一箱的抬进库内。挤兑的人眼见现银如此之多，知道银行实力充足，不稳之况，可见不确，结果只有小数目的人仍要兑现，大数目的人，仍把钞票带回，一场挤兑风潮，就此烟消云散。而该银行的信用，经过此次风潮，反而越趋坚强。　　“虚而实之”的烟幕术，还可以变化为“避实去虚”的主动进攻中使用的蒙蔽。绕开了敌人的强大之处，也就意味着掩盖了自己的弱处，让敌手疲于防守而难以进攻。　　路透是现时英国路透通讯社的创办者。在他创办这个国际通讯社之前，曾有一段时间在德国的古城亚琛从事通讯社的工作。在这里，他为自己将来的腾飞从各方面奠定了基础。　　1849年10月，普鲁土政府正式开通了从柏林到亚深的电报线，并交付供商业通讯使用。这样，亚深的地理位置一下子便重要起来，利用柏林与亚课之间的电报线从事服务也成了十分有利可图的事业。路透得知这个消息后，立即行动起来，准备抓住这个机会于一番事业。他赶到柏林，想在那里仿效巴黎的哈瓦斯也办一家通讯社。但是，另有一个叫沃尔夫的人已经抢在他前头，在柏林建立了沃尔夫办事处。沃尔夫家中广有资财，经济实力雄厚，且有着与路透同样精明的头脑和才干。面对这样的对手，路透十分明白自己无力挑战。　　但是，路透并没有气馁和绝望，地避实就虚地打了一场“闪电战”，马不停蹄地赶到亚深。一瞧亚深的生意尚无人问津，路透喜出望外，马上开办了一家小小的单独经营的电报办事处。路透广泛收集欧洲各个主要城市的各种行情快讯，经处理后汇编成《路透行情快讯报），然后利用尽可能快的交通联络工具提供给订户。由于不辞辛苦，路透的经营市场很快打开，一个时期以后，竟然出现了一股争相订购路透快讯稿件的局面，路透终于站住了脚跟。　　5.孙子的十二诡道　　谈蒙蔽不能不提孙子和〈孙子兵法》。这部奇书对于蒙蔽的总结，虽是从兵法角度，却完全适用于人情操纵，而且其将术理之妙表述得完备而明晰。　　在战术方面，孙子的中心观念是：“兵者，诡道也。”他主张兵不厌诈，战争之前一定要隐密自己的实力，造成敌人错误的估计，然后“攻其无备，出其不意。”他点出心理作战的要诀：要避开敌人的锐气而攻其暮气，扰乱敌人军心，使敌人疲于奔命，然后以逸待劳乘虚而人，即是所谓避实击虚的策略运用。孙子举出了十二项战术上可以运用的诡道，大体上是三大类原则。　　第一类是外表伪装己方的实力，以欺瞒敌方，他的方法是：　　能而示之不能：己方实力甚强，却隐藏以松懈敌人的警戒。　　用而示之不用：虽已出兵，却装成按兵未动。　　近而示之以远、远而示之以近：故意使敌方认错己方之距离，以攻其不备。　　第二类是误导，混乱敌人，他的方法是：　　利而诱之：使敌人误以为有利，引诱其入瓮。　　乱而取之：混乱敌阵，乘隙突袭。　　第三类是对付实力甚强的敌人，他的方法是：　　实而备之：对实力强的敌人要充分戒备。　　强而避之：避开敌人强劲的部队。　　怒而扰之：激怒敌人，使对方乱了正常步调。　　卑而骄之：故示低姿势，以养敌人骄气。　　逸而劳之：敌人安逸时，骚扰他们使其疲于奔命。　　亲而离之：设法离间分化敌人内部。　　我们前面的蒙蔽都不曾超出孙子十二诡道的范围，足见无论在战场、在官场还是交际场，一切的竞争之道，操纵之理都贯通着相同的人情与心理准则。下面再举一个官场上的“卑而骄之”而蒙蔽敌人的例子。　　嘉靖中期，严嵩和夏言同为朝廷大臣。夏言科第在严嵩之前，地位在严嵩之上，而且写得一手好文章，深为皇帝所器重。但是他自恃才高，难免有些目中无人，尤其喜欢别人对他奉承夸赞。严嵩对他并不服气，但他也是极有心计的人，不露一点锋芒，耐心地等待时机。他利用与夏言同是江西老乡这层关系，设法去讨好夏言。有一次，他准备了酒筵，亲自到夏言府上去邀请夏言。真言根本没有把这个同乡放在眼里，随便找了个借口不见他。严嵩心里恨得直咬牙，但表面却装得谦恭极了。他在堂前铺上垫子，跪下来一遍一遍地高声朗读自己带来的请柬。夏言很受感动，以为严嵩真是对自己恭敬到这种境地；这也正合了他好虚荣求奉承的心理。从此夏言很器重严嵩，一再提拔他，甚至还向皇帝推荐他接替自己的首输位置。夏言大概作梦也不会想到，正是这位由自己一手提拔上来的同乡，最后竟置他复言于死地。　　严嵩知道自己的计谋在一步步得逞，心里甚为得意；但表面却不露分毫，对夏言仍是俯首贴耳，只是暗中在寻找、制造机会，以将夏言一下子打倒。时机未成熟他是不会露出狐狸尾巴的。　　嘉靖皇帝迷信道教。有一次他下令制作了五项香叶冠，分赐几位宠臣，夏言一向反对嘉靖帝的迷信活动，不肯接受。而严嵩却趁皇帝召见时把香叶冠戴上，外边还郑重地罩上轻纱。皇帝对严嵩的忠心大加赞赏，对夏言很不满。而且夏言撰写的青词（道教中茶神仙的“奏章”）也让皇帝不满意，而严嵩却恰恰写得一手好青词。严嵩也利用这个机会，在写青饲方面大加研究；同时还迎合皇上心意，给他引荐了好几个值道的“高人”。皇帝越来越满意严嵩而疏远夏言。　　又有一次，夏言随皇帝出巡，没有按时值班，惹得皇帝大怒。皇帝曾命令到西苑值班的大臣都必须乘马车，而夏言却乘坐腰舆（一种小车）。几件事情都引得皇帝不高兴，因此皇帝对夏言越来越不满。严嵩眼看时机已到，马上一改他往日的谦卑，勾结皇帝所宠幸的道士陶仲文，一起在皇帝面前添油加醋地说了夏言许多坏话。皇帝本来就已经对夏言有诸多不满，现在又是他的两个宠臣来揭发更言的过失，他也就没什么怀疑，一怒之下罢免了夏吉的一切官职，令严嵩取代了夏言的首输职务。　　6.如何让人“花钱买痛快”　　蒙蔽并非专用于做坏事，这是我们一再强调的。比如说在商业交际中，摸透消费者心理，投其所好，达到促销目的，不能算作是坏事，尽管我们既隐藏了我们的目的，又利用和操纵了人们的心理。同样是掏钱消费，谁不想花钱花个痛快，“善意蒙蔽”实无可厚非。下面介绍五种方法与你分享：　　①利用人们追求时髦的心理，“顺水推舟”。时下人们生活水平提高，追求时髦已成为人们茶余饭后经常讨论的话题。聪明的服饰推销者往往抓住人们的这一心理来打开销售局面。有个私营小服装店，店主原是个退休工人。前两年，经营一直不佳。原因就是销售的服装从款式到花色都不新颖。今年春，该店由他的儿子接管。小伙子见识广，脑子活，在对人们日常生活的观察中，注意到人们追求新潮、追求时髦的心理，尤其是姑娘、小伙子们，只要是时髦的服装，多花点钱，也在所不惜。他迅速从上海、广州等地进了一批款式、面料、花色都格外新颖别致、高雅美观的最新潮、最时髦的服装，在模具上，立于店门口，以招揽顾客。这一招真灵！许多顾客，尤其是青年男女纷纷登门，购者如云。他因此打开了局面，许多新潮服装的生产厂家也主动找上门来，请他推销产品。　　②利用消费者的补偿心理，“雪中送炭”。消费者往往在发现自己所购商品质量不好，或价钱过贵而自感后悔时，会产生一种要求补偿的心理，使自己心理上得到某种程度的平衡。有一位妇女在某商店购了一床草席，花了9元5角。后来走进农贸市场发现一农民挑来的草席尺寸相同，质量更好，每床叫价百元。这位妇女便自语道：“唉，买错了！”此话被这农户听到，即问其故。妇女实说其事，农户笑笑，爽快地说：“你再要，7块钱一床卖给你。反正自家做的！”妇女顿感兴趣。算起来是合算，不是便宜了2元多吗？那里损失这里补，再买一床，反正家里也需要。于是，这项生意成交。在此，这位精明的农户就是及时觉察并利用了这位妇女后悔之后要求补偿的心理，巧妙地推销了自己的商品。　　③针对顾客害怕受骗的紧张心理，及时送上一颗“定心丸”。有些购物经验较少或曾受过骗的人，在购物时常常会产生一种害怕受骗的紧张心理，表现为处处小心谨慎，犹豫不决。有位老大娘想买点老鼠药治治家里捣乱的耗子。她来到一个卖老鼠药的小摊前，左看看，右瞧瞧，再三盘问摊主是不是真药，并自诉以前买过几次，全是假的，一只耗子也没有药倒。摊主笑着说：“大娘，咱这药假不了。您要是不信，就先拿两包去试试，如果药不倒耗子，再拿包装袋回来，我倒赔您两倍的钱。”大娘心想，反正假的可以退钱，何不多买几包给邻居们也试试？于是一下就买了五包。这位摊主就是针对大娘怕再受骗的心理，用诚恳的许诺，给大娘吃了一颗“定心丸”，从而消除了她的顾虑，促进了自己商品的销售。　　④针对消费者的试探心理，来一个“将计就计”。有的消费者既不识货，又不是内行，想买某种商品，却不敢随便掏腰包，只是试探地问这问那或东摸摸西看看，目的在于探知商品的真假和价钱是否合理。因此，销售者对此类顾客就不能责备或表现出不耐烦的情绪。既然他要试探你，你何不将计就计，也试探一下他？有家小服装店挂满了各式标价的皮夹克。一位男士走进店来，这件摸摸，那件捏捏，最后看中了一件，但仍把握不准，于是对店主说：“这不是真货。”店主微微一笑，不动声色，从里屋拿出一件给他看。那男士看看摸摸，问什么价，店主说：“你开个价吧。”男士支吾不答。此时，店主看破对方是个外行，就说：“这件才是假货呢！”说着掰开皮子给他讲述识别真假的方法。这位男士颇为感动，很快掏出钞票买了原来那件满意地走了。如果店主不将计就计，看不穿其中的“西洋镜”，就不能说服这位男士，也不能促进商品的销售，而且落下销售假货的坏名声。　　⑤利用人们的从众心理，促使消费者尽快下决心。在购物时，有的人对某商品拿不定主意，或者本不想购买，而看到旁边买的人多，便会跟从旁人的行动而掏腰包。消费者的这种心理叫做从众心理。销售者利用这一心理，可以促进商品的销售。某商店进了一批新牌子的高压锅，人们对其质量、性能一时尚不了解而不敢问津，这就造成了商品的积压，影响该店的资金周转。商店的一位副经理颇有新招，他派人迅速调查本市曾购此锅而又已知姓名并且使用满意的用户，将他们使用后的评价（称赞之语）写在一幅广告上，并将广告立于门口。过往行人，见而停步，不免要看看。许多人家里正需要，一见广告写了那么多有名有姓的用户的肯定、称赞之语，自然也就确信此锅的质量了，于是欣然购买。不久，这批高压锅就顺利地销售出去了。这个牌子的高压锅很快在本市打开了销路，厂家还向该店发来了贺信。就一般情形而言，多数人的选择总是正确的，随从多数人的行动也大体错不了，这已是目前消费者较为普遍的心理。许多生产厂家也深知这一奥妙，所以不失时机地抓住这一心理来宣传和推销自己的产品。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找