

你賺一大筆錢，總要與你討價還價，你不作出讓步，他不會滿意。因此，爲了使雙方利益都不受到損失，報價時必須留有讓步餘地。同樣，對方提出任何要求，即使你能百分之百地滿足對方，也不要立刻承諾，要讓對方覺得你是作了讓步後，才滿足他的要求。這樣可以增加自己要求對方在其他方面作出讓步的籌碼。

「保留空間」的策略，從表面上看與開誠佈公相牴觸，但也並非是絕對的。二者的目標一致，都是爲達成協定，使對方都滿意。只是實現目的途徑不同而已。不可忽視的是，該策略如何運用要因人而異。一般說來，在兩種情況下使用該策略：

第一，用於對付自私狡猾、見利忘義的談判對手。

第二，在不瞭解對方或開誠佈公失效的情況下使用。如果對方情況都很熟悉，使用此策略，反而會造成失信。

### 1. 不輕易許諾

在談判中保留空間，是不要輕易承諾：一項承諾就是一個讓步。它有打折扣的效果。有的承諾絲毫不花代價，有的承諾只在承諾人願意履行時才有用，假如你無法得到對方的讓步，就爭取對方一個承諾。

實際上，很多交易是經由口頭上的承諾而作成的。「假如你這樣做的話，我就會那樣做。」有的承諾甚至不必說出來就能夠爲雙方所瞭解。當你承諾某種好處給我時，你就可以在你的帳本上記下一筆，記帳使整個商業界得以運行。合約本身就是一項具有約束力的文件；你若作了某些事情，我將會付錢給你。承諾是容易的，但對方不一定會遵守，所以簽訂合約只是規定雙方的責任和權利而已，它尚不足以保證對方會履行責任，縱然我們事先約定好：我一做好工作，你就會付給我一大筆錢。可是我工作完成之後，你卻跑掉了，而合約所給予我的只有訴訟的權利了。可是實際上訴訟卻無法進行，因爲你已跑到其他地方去了。當合約無法充分保證對