



提起沟通谈判，我们总认为这件事太“专业”，脑海中浮现出律师或商业精英们在谈判桌上“厮杀”的场景。然而我们往往忽视了，人生就是一场谈判，从我们出生就是在与自己谈判，脑海中两个小人天天打架：起床起，不起？这件帅，那件美，穿哪件？买还是不买？……最经典的要属莎士比亚那句了：“To be or not to be, that's a question.”

哈佛大学商学院的经典谈判课程，通过2016全英NO.1的谈判大师，哈佛大学谈判项目创始人之一的德雷克·阿顿生动有趣的深刻解读后，给了我们很多学习与参考性的标准，在其新书《哈佛经典谈判课》中，真正贯彻KISS（keep it short and simple）原则，提炼了谈判的19种策略，这里列举9种，见微知著，供读者学习借鉴，看你会使用哪一种？

9种高情商会谈策略 别再错过了！

1 高权威策略

“我很愿意答应您，但我们的委员会不肯在这项协议上签字，除非您向我们做出其他方面的补偿。”或者：“我无法说服我的领导层们接受这项要求。”……

这便是“高权威策略”，通常来讲，该策略中所谓的高权威往往指一组决策制定者，比如董事会、委员会、主席团等。可能很多人会觉得这样做会显得自己没有能力当场做出一个合适的决定，但大师级别的谈判家都知道，在必要的情况下，他们必须拥有更多的智囊团可供使用，扮演坏人的一方永远都是公司的委员会或者董事会，是具有最高权力的人。

在使用高权威策略时，绝对不要用公司当中具体某个人的姓名，因为这可能会给对方提示，他们要直接跟公司这位能说了算的人谈。

“高权威策略”与“红白脸策略”常结合使用，以便得到对方的谈判让步。以自然流畅的方式表达：“我真的很愿意为您争取，但领导层不允许，您能否帮个忙，做出一些让步，好让我能说服他们，通过严格的审查程序？”

2 红白脸策略

红白脸策略也被称为“好坏警察策略”，因警察在审讯时最常使用这种心理战术：“如果你把真实的信息告诉我，我可以向你保证我同事会放过你，放弃他原来想要起诉你的计划。”

从上面可以看出，这一策略中，谈判中的某一方通常有两个人，一个比较和善、好说话，而另外一个则表现得咄咄逼人、寸土不让，一段谈判之后，表现强硬的人会愤然离席，剩下和善的人就会说：“如果您能够同意这一点，那么我有把握说服搭档接受您的条件。”

也有很多家庭在教育孩子方面采用这种策略，为了使孩子“好好吃饭”“认真学习”“刻苦锻炼”等，父母双方分别扮演“红脸”“白脸”的方式，达到教育的目的。

经常会有人提出质疑，觉得这样做太心机，他们忘了一点：在很多情况下做出的努力没有得到应有的回报。而这个策略的妙处就在于能够推断出对方真正愿意给到的条件，并得到关于对方谈判定位的真实信息。

3 时间策略

人们在时间紧迫时，往往更容易妥协。一般情况下，谈判中80%的让步与妥协都是在最后20%的时间内产生的。所以谈判中一定要确保对时间的掌控，这样才能不因时间限制而受到压制。

当想要考虑对方提出的条件或感到谈判陷入停滞时，不要害怕提出休息一下的要求。这种休息通常被叫作谈判暂停、休会或“包间密谈”（包间密谈这种说法最早是在哈佛研究项目中提出来的，研究者们发现，大多数的谈判者在谈判中不能够经常做到停下来冷静分析当前的事态发展）。

谈判期间暂停休会一共有三重好处：

1. 赢得了思考时间。当面临各种压力的时候，人们往往难以或不能够理智且有创造性地思考。

2. 跳出当局者迷的情绪状态。暂停休会能让谈判双方都冷静下来，重新把思路拉回到共同达成目标上来。换句话说，就是把人（情绪）和事（解决办法）分离开来。

3. 可以集思广益。休息时间可以与同事讨论，分析当前局势，给出不同的角度与观点，达成更优的合作。

即便孤身一人参加谈判，我们仍然可以在休息时间花费几分钟好好考虑当前局面，将所思所想写在一张纸上，仔细过一遍，或者给同事帮忙梳理。