

4 观察员策略

在会谈时随行携带观察员,观察对方肢体、表情等语言,观察局势发展以及整体情况。并在休会暂停时告诉你他认为对方下一步可能会采取的行动,并给出针对性的建议或意见。

谈判桌上,我们想要在讨论、交易、争论的同时,做到观察对方的肢体语言是非常难的,观察员的作用便非常重要了。这种策略多用在重大商务、政治等谈判场中。

5 大智若愚策略

大智若愚策略也被称作“神探科伦坡策略”,简言之就是装作听不懂策略,目的是为了对方再次解释自己提出的问题。适用于你认为对方没有将全部实情告诉你,或者你想要对事实真相查根问底的情况。

科伦坡是美国著名电视连续剧《神探科伦坡》中的人物形象,由彼得·福克(Peter Falk)扮演。该角色时常使用大智若愚策略,他似乎永远都不能立刻明白对方所表达的意思,永远在提问题,好像是并没有认真在听人说话,永远处于一种心不在焉的状态,人们往往不得不再多解释一遍,而在解释过程中就会不自觉泄露出更多额外信息,有些是口头语言,有些则是肢体语言、表情语言。

6 沉默策略

沉默策略也是非常常见的。在提出了一个优质的问题之后,沉默的使用就非常重要了。一定要保持询问姿态,静静地等待对方的回答,不要让对方蒙混过关。

7 搁置争议策略

要想做成事情或达成协议,是需要一定的势头的。如果谈判陷入对某一问题的争执而不能继续前行,谈判节奏势必会被拖慢,势头消失。这时高明的做法是先去解决那些双方能够达成一致的问题,存在分歧的问题先搁置一边,稍后再来讨论。

如果到谈判最后总共十个问题里,有八个达成了一致,只剩两个问题存有分歧,谈判就是非常高效了。这时候你可以说:“如果我们在这个问题上让步,您能在另一个问题上让步吗?”

8 软化策略

政府部门经常采用软化策略,他们往往会提前泄露一些信息,用以观察公众对此做出的反应,并决定下一步如何更好地实行计划。

当有一些坏消息(如提高定价、更改合同条款、关闭某项设施等)要告诉对方,明智的做法是告诉大家,由于某种原因,有一些不好的事情即将发生,你不确定即将发生的坏事是什么,但你正在观察局势,并将在某一特定日期前告知人们。这样一来,对方就会提前做好心理准备应对坏消息所造成的不确定性,并想要在尽可能短的时间内知道真相。

这样做的好处是,当后面真的发生不好的事情,对方不会觉得太过惊讶,有趣的是他们往往还会惊讶地发觉,这情况没有心理预期中的更不好。

在心理学上,这样做的效果就是为了避免惊讶元素,不至引起对方的过度反应。

9 三种选择策略

使用“3”这个数字的力量,让对方在你所提供的三个选项中做出最优选择。

你可以将这三个选项比作黄金、白银、青铜。一般来说,人们发现最好的选项排列方式是把最具有吸引力的放在第二位,最昂贵的放在第一位。这样可以将对方印象中的定价在一开始直接锚定在较高位置,看到第二个选项时,对比原则就会发挥效用,第三个选项虽然更加便宜,但没有附加条款和有额外赠送服务,也少了很多的选择空间,因此对方可能并不会想要选第三项。

重要提示:当你觉得应该让对方拥有选择权并希望让对方以为他们正在掌控全局时,可以使用该策略。

在《哈佛经典谈判课》中,作者英国专业演讲协会会长:德雷克·阿顿,还列举了如“专业顾问策略”、“场地策略”、“渐进策略”、“强硬策略”等共19种策略,篇幅有限,仅在此摘取部分供学习借鉴。

人生是道选择题,无论是家庭生活还是职场工作,沟通谈判都是为了争取更优的相处与合作方案,但也一定不要为了一时的利益而失去更大的价值,谈判者时代,有格局者得天下。

摘自:《哈佛经典谈判课》

【作者简介】 【英】德雷克·阿顿

2016年全英排行首名的谈判大师,英国专业演讲协会会长。毕业于哈佛大学商学院,是哈佛大学谈判项目的创始人之一。《谈判力》合著者威廉·尤里深感自豪的学生。曾在亨利商学院(Henley Business School)任教长达12年,现任萨里大学(Surrey University)工商管理学硕士项目(MBA)教授。

此外,他还拥有自己的谈判咨询公司,为世界众多知名企业和组织提供谈判咨询服务,普华永道(PWC)、英国特许会计师管理工会(CIMA)、苏格兰皇家银行、巴克莱银行、美国演说家协会、奥雅纳工程顾问公司、其礼律师事务所等众多全球500强企业和知名机构都曾邀请他指导谈判项目以及培训员工。