

- สำหรับการเจรจาแบบเอาชนะหรือให้ได้มากที่สุด **Distributive Negotiation** จะมีกลยุทธ์หลากหลายที่ได้ผลตามที่ต้องการ แต่ความสัมพันธ์ระหว่างคู่เจรจาจะไม่ดี หากอีกฝ่ายรับรู้ว่าคุณเอาเปรียบหรือเสียผลประโยชน์มากๆ ก็คงไม่พอใจ

กลยุทธ์อาจใช้

๑. การได้ข้อตกลงจากคู่เจรจาแล้วขอกลับไปให้ผู้มีอำนาจตัดสินใจอีกครั้ง (Mother May I)
๒. การเสนอสูงหรือต่ำมากๆ (Highball/Lowball)
๓. การใช้อารมณ์โกรธหรือเสียใจมากๆ เพื่อให้อีกฝ่ายยอมตกลงตามเงื่อนไขที่ผู้แสดงอารมณ์ต้องการ (Emotional Ploy)
๔. การข่มขู่และทำให้ตระหนกตกใจกลัว ผลทางลบที่จะเกิดขึ้น (Intimidation, Chicken)
๕. การให้ข้อมูลมากเกินไปจนอีกฝ่ายต้องยอมให้อีกฝ่ายที่มีข้อมูลเป็นผู้เลือก/ตัดสินใจให้ (Snow Job)
๖. การถ่วงเวลาไม่ขยับเขยื้อน เพื่อให้อีกฝ่ายที่ถูกเวลาบีบคั้นต้องรีบตัดสินใจ (Stonewalling)
๗. การแสดงบทบาทดี/คนร้าย (Good Guy/Bad Guy) เพื่อให้คู่เจรจาเกิดความหวาดกลัวเมื่อเจรจากับคนร้าย แต่เมื่อมีโอกาสคนดีจะเสนอข้อตกลงที่คู่เจรจาอยากรีบตกลงด้วย เพื่อไม่กลับไปเผชิญหน้ากับคนร้ายอีก
๘. การกำหนดราคา/ข้อตกลงเลย (Take it or leave it) เป็นการตัดสินใจกำหนดข้อตกลงแต่ฝ่ายเดียว โดยที่อีกฝ่ายมีการตัดสินใจเพียงแค่ว่าจะรับหรือไม่รับ
๙. การเบี่ยงเบนประเด็นสำคัญ (Bogey/Dodge) โดยถือโอกาสแลกเปลี่ยนสิ่งที่ไม่สำคัญมากสำหรับตนแต่สำคัญมากสำหรับอีกฝ่ายหนึ่ง กับสิ่งที่ได้ประโยชน์มาก
๑๐. การตอดเล็กตอดน้อย (The nibble) เมื่อตกลงแล้ว ขอเพิ่มอีก โดยที่อีกฝ่ายจำเป็นต้องยอมเพราะกลัวถูกยกเลิกสัญญา แต่เขาต้องเสียประโยชน์และมักไม่พอใจ

สำหรับการเจรจาแบบต้องการประ โยชน์ส่วนตนมากโดยไม่คำนึงถึงความรู้สึกของอีกฝ่ายหนึ่งและ ความสัมพันธ์ที่ควรต้องมีการทำธุรกิจร่วมกัน เป็นแนวคิดที่ต้องการให้รับรู้ไว้แต่ไม่ได้แนะนำให้นำไปปฏิบัติ