

Jak negocjować?

Kategoria: Styl życia

Opublikowano: poniedziałek, 17, październik 2011 00:00

Tadeusz Narkun

Odśłony: 2710

Wszystko da się wynegocjować! Każdy to słyszał już setki razy niezależnie od miejsca zatrudnienia. Zresztą – zasady co kiedy i komu powiedzieć w trakcie negocjacji - to podstawowe elementy sukcesu (lub niepowodzenia) w każdym oficjalnym lub prywatnym spotkaniu.

Podstawowym założeniem negocjacji jest fakt, że nikt nigdy nie mówi całej prawdy. Dobrze więc znać i poznać sztuczki, które mogą całą sytuację ułatwić.

Oto 11 najbardziej skutecznych sztuczek w negocjacjach:

1. **„Niegrzeczna kacuszka”** – pokazuje trzy rozwiązania, z których dwa są przedstawione w uprzywilejowany sposób i są pozytywniejsze, a ostatnie pokazane jest w mniej korzystnym świetle. Partner z którym negocjujesz odnosi wrażenie, że to, co mówisz o tych lepszych rozwiązaniach, jest tak samo uczciwe jak to, co mówisz o tym najślabszym produkcie. Na przykład sprzedawcy na targowiskach często korzystają z tej sztuczki, kiedy mówią: „Nie kupuj dziś pomidorów, nie są takie świeże! Kup lepiej paprykę i ogórka, przywiozłem je dziś rano!”
2. **Zmienianie sposobów negocjowania** - doprowadza do wprowadzenia partnera w błąd i opiera się na szybkiej zmianie następujących sposobów negocjacji: pasywnego, agresywnego i asertywnego.
3. **Przyciśnięcie rozmówcy, żeby się z tobą zgodził** - osoba, która się z tobą zgadza, łatwiej pozytywnie odpowie na twoje pytania.
4. **„Stopa na progu”** - jeśli chcesz uzyskać od kogoś coś ważnego, należy podarować mu na początku lekką przewagę. Po jej uzyskaniu możesz podejść z prawdziwym żądaniem. Jest to praktyczny przykład negocjacji w dwóch etapach: najpierw uzyskasz jego zadowolenie, a w drugim osiągniesz swoje cele.
5. **„Zatrzaśnięte przed nosem drzwi”** – jeśli chcesz uzyskać konkretny postęp, żądaj od rozmówcy 5-10 razy więcej niż chcesz osiągnąć. Oczywiście odmówi, ale później na pewno będzie tego żałował. Potem można mu przedstawić swój cel i partner będzie zadowolony, że cię zaspokoił „tak tanio”.
6. **Trzy kroki** – sztuczka opiera się na zasadzie kontrastu. Jeśli chcesz coś uzyskać, należy porównać to z czymś ekstremalnie jakościowym, a później na odwrót, z czymś o wiele gorszej jakości. Na końcu przedstaw to, co chcesz osiągnąć pod hasłem: dobra jakość na te konkretne okoliczności.
7. **Trzy opcje** – zbyt duża różnorodność powoduje problemy w podejmowaniu ostatecznej decyzji. Dlatego dobrze jest ograniczyć się do trzech opcji.
8. **Przedstaw korzyści** - tzn. nie poszczególne składniki kremu rozwiązania, ale jego działanie, które sprawia, że skutecznie osiąga cel. Można to porównać do mówienia o nie o właściwościach technicznych luksusowego samochodu, ale o samopoczuciu, kiedy prowadzi się taki pojazd.
9. **Użyj przynęty** – naciskaj na rozmówcę, aby przekonać go, że oferujesz coś wyjątkowego.
10. **Zawsze mów mniej, niż jest to potrzebne** - jeśli próbujesz zrobić dobre wrażenie, to później mniej znaczy więcej! Nawet jeśli powiesz coś banalnego lub cały wykład zakończysz ogólną prawdą, może to wyglądać naprawdę ciekawie.
11. **Nigdy nie próbuj wyglądać doskonale** - może to niebezpieczne wyglądać wśród innych, że nie masz żadnych braków lub słabości. Czasami dobrze jest pokazać słabość i przyznać się do niej, unikając zawiści rozmówcy, dzięki czemu łatwiej wynegocjujesz to, zamierzałeś.

Źródło: ladiva.pl