



بر ترس مذاکره غلبه کنید

کلید انجام معامله بهتر ساده است، درخواست کنید. برای قیمت کمتر یا مفاد و شرایط بهتر درخواست کنید. برای اصلاحات و تغییرات در توافقنامه درخواست کنید. برای لحاظ کردن موارد، تخفیفات، امتیازات یا محصولات و خدمات اضافه در توافقنامه کلی درخواست کنید. با خوشرویی درخواست کنید. خواهشمندانه درخواست کنید. مطمئن درخواست کنید. مؤدبانه درخواست کنید. اگر فکر می‌کنید لازم است، محکم درخواست کنید؛ اما همیشه خواسته خودتان را مشخص و شفاف درخواست کنید. همیشه بپرسید چرا و چرا نه؟ آینده از آن درخواست‌کنندگان است. آینده متعلق به کسانی است که مطمئن و جسورانه آنچه می‌خواهند را درخواست می‌کنند و دوباره درخواست می‌کنند و مدام درخواست می‌کنند.

اگر این توصیه خیلی ساده و بدیهی است، چرا فقط افراد معدودی می‌ایستند و مطلوبشان را درخواست می‌کنند؟ برای بسیاری از ما، این موضوع ریشه در دوران کودکی دارد. این موضوع قطعاً ناشی از ترس طرد شدن است که نتیجه انتقاد و عدم وجود عشق بی‌قید و شرط در دوران کودکی است. وقتی کودکان در سال‌های

شکل‌گیری در محیطی کاملاً مساعد نباشند، بدون عزت‌نفس و اعتماد به نفس رشد می‌کنند؛ در نتیجه احساس می‌کنند که شایسته دریافت چیزی بهتر از داشته‌های کنونی نیستند.

شاید این ترس از طرد شدن، در بزرگ‌سالی هم موجب باز ماندن افراد شود. آن‌ها اغلب قراردادهای، شرایط استخدام و قیمت‌هایی (هم برای خرید هم برای فروش) را می‌پذیرند که بسیار کمتر از چیزی است که واقعا می‌توانند به دست آورند، فقط به این دلیل که از «نه» شنیدن می‌ترسند.

می‌توان با انجام رفتاری متضاد، بر ترس غلبه کرد. اگر از رد شدن می‌ترسید و رفتار عادی‌تان این است که منفعلانه مفاد و شرایطی که به شما پیشنهاد می‌شود را بپذیرید، با درخواست مداوم برای کسب شرایط بهتر و با اهمیت ندادن به پاسخ منفی، بر این ترس غلبه کنید.

این کار را مدام انجام دهید و خواهید دید که ترس خیلی زود کاهش یافته و ناپدید می‌شود. این فرایند «حساسیت‌زدایی سیستماتیک» است. راه از بین بردن ترس، مواجهه با ترس‌ها و انجام مکرر کارهایی که از آن‌ها می‌ترسید است. از آنجایی که ترس عادت است، شجاعت هم عادت است. با مجبور کردن خودتان به اقدام شجاعانه، به خصوص هنگام درخواست برای قیمت‌ها و شرایط بهتر در مذاکره، در خودتان اعتماد به نفس و عزت‌نفس به وجود می‌آورید.

تماس تلفنی شجاعت می‌آورد

یکی از مهم‌ترین درس‌های زندگی را زمانی آموختم که تماس تلفنی و فروش خانه به‌خانه را شروع کردم. در ابتدای کار، بیش از آنچه تصور می‌کردم، «نه» شنیدم. به هر دری که می‌زدم به رویم بسته بود، زیرا عادت کرده بودم طرد شوم و بشنوم که آن فرد محصول مرا نمی‌خواهد یا به آن علاقه‌ای ندارد. صدها و حتی هزاران بار رد شدم. سپس یک روز، از یک فروشنده حرفه‌ای پرسیدم که چگونه با این نه شنیدن

بی‌وقفه کنار می‌آید. او این عبارت جادویی را با من درمیان گذاشت: «عدم پذیرش موضوعی شخصی نیست».

عدم پذیرش را به خودتان نگیرید. وقتی کسی در مذاکره به درخواست شما مخالفت می‌کند، به شما و ارزش شخصی‌تان برنمی‌گردد. این جمله به خوب یا بد بودن شما ربطی ندارد؛ تا جایی که به شخص پاسخ‌دهنده مربوط می‌شود، این کار صرفاً پاسخی کاری به یک پیشنهاد است. هیچ ربطی به شما ندارد. پس آن را به خودتان نگیرید.

وقتی این موضوع کلیدی را آموختم، به یک ماشین فروش تبدیل شدم. با اطمینان از خانه‌ای به خانه دیگر می‌رفتم و از مردم می‌خواستم محصولم را بخرند. بدون توجه به دفعاتی که پاسخ «نه» می‌شنیدم، فقط می‌خندیدم. فهمیدم که شخص مقابل به هیچ وجه درباره من فکر نمی‌کرد. او فقط واکنشی خودکار داشت که هنگام دریافت پیشنهادی متفاوت از شرایط فعلی‌اش بروز می‌کرد. عدم پذیرش موضوعی شخصی نیست.

ساخت یک امپراطوری

یکی از شرکت‌کنندگان سمینارهایم یک کارگر ساختمانی در شهر فونیکس آریزونا بود که علاقه داشت خانه‌های قدیمی‌تر را بخرد و آن‌ها را به مبلغی اجاره دهد که هم پول رهنشان را بپردازد و هم سودی کسب کند؛ اما پول زیادی برای شروع کار نداشت.

با این حال، شروع به جست‌وجوی خانه‌هایی در روزنامه‌ها کرد که توسط صاحبشان و نه توسط مشاوران املاک عرضه شده بودند. او با صاحبان این خانه‌ها تماس می‌گرفت، قرار ملاقاتی برای دیدن خانه ترتیب داد و پس از تشخیص اینکه خانه برای خرید، تعمیر و اجاره دادن مناسب است، نزد مالک برمی‌گشت و ۵۰ درصد قیمت فعلی را به او پیشنهاد می‌داد. برخی از مالکان عصبانی می‌شدند. بعضی دیگر می‌ترسیدند؛ اما از هر ۲۰ مالکی که با آن‌ها تماس می‌گرفت، قطعاً شرایط زندگی یکی از آن‌ها طوری بود که او را به فروشنده‌ای بسیار بانگیزه تبدیل می‌کرد. افرادی بودند

که کسب‌وکارشان تعطیل شده بود یا شغلشان را از دست داده بودند یا در حال طلاق یا ورشکستگی بودند یا تصمیم داشتند به نقطه دیگری از کشور نقل مکان کنند و تنها مانعشان فروش خانه بود. پس به ازای نوزده پاسخ منفی، یک نفر با پیشنهاد قیمتی مواجه می‌شد که ۶۰ یا ۷۰ درصد کمتر از قیمت پیشنهادی‌اش بود و به تدریج آن را می‌پذیرفت.

او پس از چند سال شنیدن مکرر پاسخ منفی، صاحب چهل و دو خانه شد، ماهانه ۱۰.۰۰۰ دلار درآمد داشت و در مسیر تبدیل شدن به یک میلیونر قرار گرفت و همه موفقیتش به این خاطر بود که هنگام مطالبه خواسته‌اش از شنیدن واژه نه نمی‌ترسید.

مذاکره به عنوان یک بازی

مذاکره را یک بازی بدانید. این کار موضوعی جدی و مسئله مرگ و زندگی نیست. فقط نوعی تمرین است. در حقیقت، یکی از بازی‌های فوق‌العاده زندگی است. کار شما این است که این بازی را به ماهرانه‌ترین شکل ممکن انجام دهید و سپس در آن هر روز بهتر شوید.

مذاکره کنندگان برتر بر مذاکره در هر شرایطی تاکید دارند. آن‌ها بر این موضوع اصرار می‌کنند و چانه می‌زنند زیرا برایشان نوعی تفریح است. وقتی مذاکره را به شکل فعالیتی لذت‌بخش ببینید و آرام، مطمئن و خوشحال باشید، می‌توانید فرصت‌های مذاکره به نفع خود را در هر جایی که می‌روید و در هر کاری که انجام می‌دهید ببینید.