روش‌هایی برای چانه‌زنی

ژان بقوسیان - مجله موفقیت ۲۶۵

مطالب این مقاله از کتاب جدید برایان تریسی با نام «کتابخانه موفقیت برایان تریسی – مذاکره» برداشته شده است. این کتاب به تازگی چاپ شده و هنوز ترجمه نشده است. در این مقاله به مطالبی پرداخته می‌شود که باعث فروش با قیمت‌های بالاتر و خرید با قیمت‌های پایین‌تر می‌شود.

دو نوع مذاکره وجود دارد: مذاکره یک دفعه‌ای کوتاه‌مدت و مذاکره کاری بلندمدت. در مذاکره کوتاه‌مدت باید بدون توجه به اینکه دوباره این شخص را می‌بینید یا با او کار می‌کنید، در آن لحظه بهترین قیمت و شرایط را به دست آورید.

مجموعه‌ای از تاکتیک‌های مذاکره قیمت وجود دارد که می‌توانید برای رسیدن به قیمت یا نتیجه بهتر در خرید یا فروش یک دفعه‌ای از آن‌ها استفاده کنید. خوشبختانه

این تاکتیک‌ها در مذاکره برای قراردادهای کاری بلندمدت که سال‌ها طول می‌کشد هم کاربرد دارد.

تاکتیک ۱: امتناع

مهم نیست که طرف مقابل چه قیمتی را پیشنهاد می‌دهد، آن را طوری رد کنید که گویی ناامید شده‌اید. قیافه ناراحت یا رنجور به خود بگیرید. چشمان خود را طوری بچرخانید که گویی درد بزرگی دارید. عبارتی شبیه این بگویید: «خدایا! این مبلغ خیلی زیاد است!»

در کمال تعجب، گاهی فقط رد قیمت باعث می‌شود که طرف مقابل فورا آن را تغییر دهد و اگر امتناع اول منجر به قیمت خرید پایین‌تر یا قیمت فروش بالاتری برای شما شد، آماده باشید که در مذاکره بارها و بارها از آن استفاده کنید.

تاکتیک ۲: پرسش

بپرسید، «آیا این بهترین قیمتی است که می‌توانید بدهید؟ نمی‌توانید قیمت بهتری بدهید؟»

وقتی قیمت را می‌پرسید و شخص پاسخ می‌دهد، مکث کنید، خود را متعجب و حتی شوکه نشان دهید و بگویید: «آیا این بهترین قیمتی است که می‌توانید بدهید؟ و بعد کاملا سکوت کنید. اگر جا داشته باشد، طرف مقابل اغلب قیمت را پایین می‌آورد یا در غیر این صورت فورا پیشنهاد دیگری را مطرح می‌کند.

اگر طرف مقابل در پاسخ به سوال: «آیا این بهترین قیمتی است که می‌توانید بدهید» قیمت را کاهش داد، سپس بگویید: «آیا این واقعا بهترین قیمتی است که می‌توانید بدهید؟» و این کار را تا گرفتن پایین‌ترین قیمت ممکن و بهترین شرایط ادامه دهید. دوباره بپرسید: «نمی‌توانید قیمتی بهتر از آن بدهید؟» افرادی که با

آن‌ها مذاکره می‌کنید، نمی‌دانند با فرد دیگری که با قیمت کم‌تری از آن‌ها خرید کرده، صحبت کرده‌اید.

همچنین می‌توانید بپرسید: «اگر امروز تصمیم بگیرم، بهترین قیمتی که به من خواهید داد چند است؟» این کار عنصر فوریت را اضافه کرده و ترس از دست دادن معامله را در ذهن فروشنده بیدار می‌کند.

گاهی می‌توانید این سوال را بپرسید: «یعنی به من می‌گویید که هرگز این جنس را کم‌تر از آن قیمت به کس دیگری نفروخته‌اید؟ هیچ‌کس تا به حال آن را ارزان‌تر نخریده است؟» هرگاه این سوال مستقیم را می‌پرسید، افراد حس می‌کنند مجبورند که اگر تا به حال آن را ارزان‌تر فروخته‌اند، صادقانه به شما بگویند.

آن را در حراجی بخرید

برای خرید اجناس خرده‌فروشی مثل مبلمان، تجهیزات یا ابزار چمن‌زنی، می‌توانید بپرسید: «آیا اصلا این کالا را حراج می‌کنید؟»

اغلب سازمان‌های خرده‌فروشی هر سال کالاهای خاصی را در فروش ویژه می‌گذارند. وقتی می‌گویند این کالا معمولا در بهار حراج می‌شود، می‌توانید پاسخ دهید: «خوب من آخرین حراج را از دست دادم؛ اما مایلم امروز آن را به همان قیمت بخرم.»

گاهی، فقط آوردن یک دلیل خوب برای فروشندگان به منظور ارائه قیمت بهتر به شما، آن‌ها را متمایل و متقاعد به کاهش قیمت می‌کند.

تاکتیک ۳: ادعا

هر قیمتی که برای یک کالای خاص به شما دادند، فورا پاسخ دهید: «می‌توانم ارزان‌ترش را جای دیگری پیدا کنم.»

هرگاه به فروشنده بگویید که می‌توانید آن کالا را از رقبایش ارزان‌تر بخرید، فورا نرم می‌شود و شروع به پایین آوردن قیمت می‌کند.
تاکید بر این نکته که: «می‌توانم آن را از جای دیگری ارزان‌تر بخرم» اغلب مقاومت قیمتی را در هم می‌شکند؛ زیرا فروشنده گمان می‌کند که به جای دیگری می‌روید.

به یاد داشته باشید که همیشه و حتی در این نوع مذاکره دوستانه و مهربان باشید. وقتی با لحن خوشایندی درخواست می‌کنید، نسبت به زمانی که جدی یا پرخاشگرید، شخص مقابل راحت‌تر توافق می‌کند.

تاکتیک ٤: بی‌ارزش کردن قیمت

وقتی کسی از شما ۱۰۰ دلار می‌خواهد، قیمت را بی‌ارزش کنید و بگویید: «همین الان ۵۰ دلار نقد به تو می‌دهم.»

هرگاه فورا قیمتی را اعلام کنید، مقاومت قیمتی طرف مقابل به شدت کاهش می‌یابد. دلایلی وجود دارد که نشان می‌دهد پیشنهاد خرید کاملا نقد باعث می‌شود که افراد رغبت بیشتری برای معامله با شما داشته باشند. سه دلیل بسیار واضح عبارت‌اند از: ۱. کاهش هزینه‌های انبارداری ۲.
عدم پرداخت هر نوع هزینه بازرگانی برای کارت اعتباری و ۳. احساس «خشنودی سریع».

در مثال دیگر، ۵۰ دلار را برای خرید کالایی ۱۰۰ دلاری پیشنهاد می‌دهید و پیشنهاد بعدی فروشنده ٦۰ دلار است.
اغلب متوجه می‌شوید که حتی اگر قیمت را به حد خنده‌داری پایین بگویید، فروشنده همچنان مایل است با قیمتی بسیار پایین‌تر از آنچه تصور می‌کردید، کالا را به شما بفروشد.

تاکتیک ۵: زیاده‌خواهی

زیاده‌خواهی کاری جانبی است. چیزی شبیه این بگویید: «خوب، در صورتی با این قیمت موافقم که تحویل‌تان رایگان باشد.»

اگر طرف مقابل برای اضافه کردن چیزی به معامله تردید داشت، می‌توانید با خوش‌رویی بگویید: «اگر تحویل رایگان نباشد، اصلا معامله نمی‌کنم.»

کلید استفاده از زیاده‌خواهی این است. برای خرید کالای اصلی به توافق برسید. بر سر قیمت‌ها و شرایط به توافق برسید. طوری وانمود کنید که معامله انجام شده است. فروشنده فکر می‌کند کالا را به قیمت مطلوب فروخته است. سپس درخواست‌های بیشتر را اضافه کنید. این تاکتیک حتی برای خرید کالاهایی مانند خانه، اتومبیل یا قایق هم کاربرد دارد.

درس‌هایی از خرید خانه

شما توافق کرده‌اید که خانه‌ای را با قیمتی مشخص بخرید. پس از توافق با قیمت خرید و تاریخ تحویل اما قبل از امضای هر چیزی، از فروشنده بخواهید که مبلمان، پرده‌ها و ابزار چمن‌زنی را نیز در قیمت پیشنهادی لحاظ کند. جالب اینکه بسیاری از افراد، یک خانه کامل با همه امکاناتش را به همان قیمتی می‌فروشند که برای خانه تنها پیشنهاد داده بودند.

با افول شدید بازار املاک، یکی از دوستان من خانه‌ای را خرید که به قیمت ۲/٤ میلیون دلار به حراج گذاشته شده بود. بعد از شش ماه مذاکره، زوج مسن سرانجام با قیمت یک میلیون دلاری موافقت کردند تا از شر خانه و هزینه تعمیرش خلاص شوند. سپس، دوستم که مذاکره‌کننده‌ای عالی است گفت: «البته، این قیمت شامل مبلمان از جمله کارهای هنری نیز می‌شود، این‌طور نیست؟»

همان‌طور که انتظار می‌رفت، خانه به خوبی مبله شده بود و ارزش آثار هنری درون آن به ۱۰۰٫۰۰۰ دلار بالغ می‌شد؛ اما از آنجا که آن‌ها مشتاق فروش خانه بودند و همچنین می‌دانستند جایی برای گذاشتن مبلمان ندارند، گفتند: «پناه بر خدا» و هر آنچه می‌خواست را به او دادند، اگرچه خانه را با قیمتی بسیار پایین‌تر از آنچه که امید داشتند، فروختند.