

Tehnica negociere Rosu sau Negru?

În esență, această tehnică de negociere este foarte simplă, însă este foarte eficientă. Este mai mult un tips and tricks aplicat de obicei de către agenții de vânzări pentru finalizarea vânzării. Această tehnică mai este cunoscută în limbajul NLP ca „falsă alegere”.

Atunci când întrebi pe cineva:

„Ai vrea să mergem la un film?” (Poți primi un răspuns de genul: Aș vrea, dar nu am timp!)

„Ai vrea să mergem în parc?”

„Îți place această mașină”?

„Te-ai hotărât să-l cumperi”? etc

Aceste întrebări nu sunt foarte convingătoare pentru că îi dai posibilitatea interlocutorului să „scape” foarte rapid. Punând asemenea întrebări „îți forțezi” interlocutorul să răspundă cu da sau nu. Partea afectivă sau partea logică a celui cu care discuți se va grăbi să-ți dea un răspuns care nu-ți este foarte convenabil.

Tehnica Roșu sau Negru sugerează o alternativă. Practic, nu-l mai întrebi dacă-i place roșu, ci-l întrebi: „Cum ai prefera să fie, roșu sau negru?” „Ai prefera să mergem în parc astăzi sau mâine?” sau „Ați prefera să plătiți în avans 20% sau 50 %?”

Practic, înainte ca interlocutorul să se decidă, îi sugerezi să aleagă între două variante. În acel moment, inconștient, partenerul va fi forțat să gândească în alți termeni. El

atunci se va gândi: Este mai bine roșu sau negru? Este mai bine acum sau mâine?

Această tehnică este eficientă pentru că punând o asemenea întrebare vei sări voit peste întrebarea dacă vrea sau nu, și-l întrebi cum vrea, când vrea sau ce vrea exact. Este foarte puțin agresivă și funcționează. Interlocutorul tău va încerca să găsească cea mai bună variantă, cumva îl treci, fără să-și dea seama, peste a vrea sau nu și îl întrebi de care vrea. Pleci de la premisa că el sau ea vrea lucrul respectiv. De obicei, când pui o asemenea întrebare, dacă vrea roșu sau negru, în mod automat și el pleacă de la premisa că vrea. Mai jos veți găsi o serie de exemple despre cum pot fi aplicate:

Exemple în viața de zi cu zi în familie / cuplu:

1. Dragul meu vrei să mergem în parc astăzi sau mâine?
2. Crezi că ar fi mai bine să-mi cumpăr o pereche de pantofi roșii sau negri?
3. Când crezi că ar fi mai bine să mergem în concediu, în luna iulie sau în luna august?
4. În weekendul următor m-am gândit să mergem undeva. Unde ți-ar plăcea mai mult, la mare sau la munte?

Exemple în vânzări:

1. Preferați profilul roșu sau cel negru?
2. Preferați livrarea imediată sau în 4-5 zile?
3. Doriți 4 sau 6 bucăți?
4. Doriți să plătiți cash sau prin bancă?
5. Când ați mai vrea să revin cu un telefon, la sfârșitul săptămânii sau la începutul săptămânii viitoare?

Exemple la serviciu:

1. Când ai dori să ne ocupăm de acest raport, astăzi sau mâine?
2. Câți potențiali clienți contactăm astăzi, 30 sau 40?
3. Facem comunicatul de presă astăzi sau mâine?

4. Unde ai prefera să mergi astăzi, la trezorerie sau la administrația financiară?
5. Când facem comanda la papetărie, de dimineață sau după amiază?

Ca orice tehnică, are limitările ei și nu este obligatoriu să funcționeze întotdeauna. De exemplu, este posibil să nu prefere nici roșu, nici negru. Este bine chiar și atunci când preferă verdele, de exemplu. Dacă vrem să punem la îndoială eficiența acestei tehnici putem spune: dar dacă omul nu vrea deloc, ce facem? Practic în condițiile în care el nu știe ce vrea sau este nehotărât, o asemenea tehnică are scopul de a-l ajuta să se decidă, de a-l testa, de a-l determina să ia o decizie.

Vă sfătuiesc să o aplicați, este elegantă, eficientă și cu beneficii multiple. Sunt cuvinte oarecum magice care determină interlocutorul, partenerul sau cumpărătorul să se hotărască. Nu puține sunt situațiile în care agenții de vânzări sunt foarte convingători, ei duc vânzarea aproape până la capăt numai că nu reușesc să smulgă „DA-ul final”. Presupune că ți-a spus da și intră pe un detaliu de formă, printr-o întrebare cu două variante.

Aș vrea să rețineți că oamenii se hotărăsc mai ușor când expui două variante. Paradoxal, cu cât le expui mai multe variante din care ei să aleagă, cu atât probabilitatea ca ei să se hotărască scade. Adică, nu trebuie să sugerezi 4 sau 5 variante, pentru că nu vrei reuși să-l faci să se decidă.

Sursa: <http://www.marian-rujoiu.ro>

Mai citește: 35 tehnici de negociere