Tehnica negociere Rosu sau Negru?

În esenţă, această tehnică de negociere este foarte simplă, însă este foarte eficientă. Este mai mult un tips and tricks aplicat de obicei de către agenţii 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?” (Poţi primi un răspuns de genul: Aş vrea, dar nu am timp!)

„Ai vrea să mergem în parc?”

„Îţi place această maşină”?

„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 „îţi forţezi” interlocutorul să răspundă cu da sau nu. Partea afectivă sau partea logică a celui cu care discuţi se va grăbi să-ţi dea un răspuns care nu-ţi este foarte convenabil.

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

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

atunci se va gândi: Este mai bine roşu 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, şi-l întrebi cum vrea, când vrea sau ce vrea exact. Este foarte puţin agresivă şi funcţionează. Interlocutorul tău va încerca să găsească cea mai bună variantă, cumva îl treci, fără să-şi dea seama, peste a vrea sau nu şi 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 roşu sau negru, în mod automat şi el pleacă de la premisa că vrea. Mai jos veţi găsi o serie de exemple despre cum pot fi aplicate:

Exemple în viaţa 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 roşii sau negri?
3. Când crezi ca 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 ţi-ar plăcea mai mult, la mare sau la munte?

Exemple în vânzări:

1. Preferaţi profilul roşu sau cel negru?
2. Preferaţi livrarea imediată sau în 4-5 zile?
3. Doriţi 4 sau 6 bucăţi?
4. Doriţi să plătiţi cash sau prin bancă?
5. Când aţi mai vrea să revin cu un telefon, la sfârşitul săptămânii sau la începutul săptămânii viitoare?

Exemple la serviciu:

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

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

Ca orice tehnică, are limitările ei şi nu este obligatoriu să funcţioneze întotdeauna. De exemplu, este posibil să nu prefere nici roşu, nici negru. Este bine chiar şi atunci când preferă verdele, de exemplu. Dacă vrem să punem la îndoială eficienţa acestei tehnici putem spune: dar dacă omul nu vrea deloc, ce facem? Practic în condiţiile în care el nu ştie 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 aplicaţi, este elegantă, eficientă şi cu beneficii multiple. Sunt cuvinte oarecum magice care determină interlocutorul, partenerul sau cumpărătorul să se hotărască. Nu puţine sunt situaţiile în care agenţii de vânzări sunt foarte convingători, ei duc vânzarea aproape până la capăt numai că nu reuşesc să smulgă „DA-ul final”. Presupune că ţi-a spus da şi intră pe un detaliu de formă, printr-o întrebare cu două variante.

Aş vrea să reţineţi că oamenii se hotărăsc mai uşor 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 reuşi să-l faci să se decidă.

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

Mai citeste: 35 tehnici de negociere