



Miért tárgyalnak jobban a gyerekek, avagy hogyan kössön jobb üzletet, mint egy 6 éves?

Észrevette már, hogy milyen hatékonyak a gyerekek abban, amit meg akarnak kapni?

Az ügyfeleink a tréning- és konzultációs munkánk során gyakran megosztják velünk, hogy mennyire elcsodálkoztak azon a hatékonyságon, ahogy a gyerekek érvényesítik az akaratukat. Tulajdonképpen elég eredményes „természetes” tárgyalók, ami egy kiváló illusztrációja annak, hogy mennyire egyszerű egy tárgyalás, ha jól megy.

A Scotworknél összeállítottuk azt az 5 legjobb tárgyalási készséget, amit megfigyeltünk a gyerekek mindennapi viselkedésében, amelyek hasznosak lehetnek a hatékonyan tárgyalóknak is (nem arra gondolok, amikor kidobják a játékokat a gyerekkocsiból...).

Lássuk tehát a hatékonyságuk okait, és mellékelünk pár tippet, ami segíthet visszaidézni a gyermekkort.

1. A gyerekek sokat kérdeznek

„Ott vagyunk már?”, „Ott vagyunk már?”, „Ott vagyunk már?”

Na, nem ezekről a kérdésekről beszélek, bár a gyerekek általában jogosnak érzik a kérdést, ha nem tudnak valamit – sőt, esetenként egy tárgyaláson, amikor nehezen jutnak el a megegyezés felé, érezheti úgy, mintha ezt ugyanezt kérdezné önmagától. Felnőttként attól tartunk, ha sokat kérdezőnk, az jelzés lehet a másik félnek, hogy nem olvastuk el megfelelően az anyagot vagy nem végezzük jól a munkánkat. Előfordult már Önnel olyan, hogy megfigyelőként azt látta, hogy az emberek bölcsen bólogatnak egy olyan üzleti kifejezésen vagy mozaikszón, amiről tulajdonképpen halvány fogalmuk sem volt, hogy mit is jelent a másik fél számára? Akkor miért nem kérdezik meg?

Tegyen fel több kérdést! Készüljön fel kérdésekkel mielőtt a másik féllel találkozik!

2. A gyerekek tudják, hogy mit akarnak, és felkészültek, hogy elkérjék azt

Gondoljon arra, hogy mit fog mondani a gyerek, amikor fagyit akar. Mit fog hallani, amikor a gyerek a játszótérre akar menni?

Ez nagyon egyszerűnek tűnik, de valójában ritkán észrevehető a felnőtt tárgyalóknál. Mi, mintha félnivalónk lenne, elrejtjük, eltitkoljuk a másik elől, hogy mit is akarunk. Néha ez a túlanalizálásból fakad, néha az elutasítás miatti félelemből, néha pedig azt gondoljuk, hogy ha várunk a másik félre, akkor ők valahogy majd kitalálják, miért is jöttünk.

Ha nem kéri, nagyon ritkán fogja azt kapni, amit szeretne. Legyen bátrabb, reális, nyitott, őszinte, és kérje azt, amiért a tárgyalásra jött. Ez annyira egyszerű, hogy még egy 6 éves is képes megtenni.

3. A gyerekek nem fogadják el a nemet válaszként.

Ha van gyereke, próbálja ki a következőt egy héten keresztül: számolja, hogy hányszor mond nemet az édes kis csöppségének (nincs fagyis ebéd előtt, most nem veszek fel, stb.), és jegyezze fel, hogy az esetek milyen arányában fogadja el ezt mint végső választ. Ha az arány több, mint 10%, akkor kérem, hívjon fel, és mondja el a sikerének a titkát.

Úgy tűnik, a gyerekek a „nem” szót a tárgyalás kezdeteként kezelik, nem pedig a végének, mint ahogy mi azt gondoljuk.



4. A gyerekek kitartók

Ők még kitartók a kérdésekkel – amennyiben a válasz nem volt teljes mértékben kielégítő a számukra, úgy újra megkérdézik. Amennyiben megválaszolják a kérdést, gyakran a „miért” kérdés következik.

A gyerekek kitartók az ajánlatokkal – azt kérdezik, hogy „miért nem”, és rendszerint gondosan figyelnek a válaszra.

Legyen biztos benne, hogy megkapja a választ a kérdéseire, és azon gondolkodjon, miként fogalmazza át az ajánlatát úgy, hogy az a lehető legjobb módon érjen célt.

5. A gyerekek értik, hogy mi az a szankció

Elképesztő, hogy miként tréningezik a gyerekek a szüleiket, hogy egy szankcióra válaszoljanak. Milyen gyakran lát olyan zaklatott szülőket, akik kétségbeesésük miatt már a hisztéria szélén állnak?

Nem azt javasoljuk, hogy a következő alkalommal, mikor nem kapja meg amit akar, dobja magát a földre, és a kezével-lábával hadonászva sikongasson (ugyan néha láthatunk hasonlót a munkahelyünkön). Azt sem javasoljuk, hogy egy baseballütőt lóbálva menjen be a tárgyalásra. Ugyanakkor azt vettük észre, hogy a kereskedelmi tárgyalásokon a tárgyalók félnek szankciót alkalmazni; a sarokba állítás és a cukorka adása közül inkább a cukorkát választják.

A gyerekek tökéletesen látják, mikor egyszerű „blöff” a szülői szankció. „Ha még egyszer ezt csinálod, megyünk haza!” Ha a rendszeresen játszott fenyegetést soha nem követi tett, akkor elveszti az erejét, és ezzel együtt Ön elveszíti a hitelességét.

Legyen felkészült, hogy megvizsgálja a szankciók lehetőségeit. Ugyanakkor legyen óvatos – a másik fél elővigyázatosan kezelheti, és megfontolhatja a következményeit anélkül, hogy Ön felkészült volna azok véghezvitelére.

Hogyan tovább?

A számos eredménytelen magatartás az évek hosszú során ivódott belénk, és nem fog megváltozni egy éjszaka alatt.

A jó üzletek megkötése a készségek fejlesztését igényli, nem csak az elmélet megértését. Sok könyvet olvastam a teniszről, de ezektől nem lettem jobb játékos, sőt, még mindig amatőr labdakergetőnek tartom magam.

A készségek fejlesztése, legyen szó akár tárgyalásról, akár teniszről, befektetett időt és állandó gyakorlást, valamint építő visszajelzést igényel egy eredményes trénerrel. Könyvből ezt nem lehet megtanulni.

Tárgyaljon csapatban amikor csak tud, és segítsék egymást a tárgyalás utáni elemzéssel. Nézzék meg, hogy mi működött és mi nem.

Sikeres tárgyalásokat kívánunk, és ne felejtsek: senki nem szereti a folyamatosan csak síró csecsemőket!

Simon Letchford, CEO, Scotwork Australia.