

“กลเม็ดการต่อรอง”

การต่อรองเป็นส่วนหนึ่งของชีวิตประจำวันจนเราไม่อาจหลีกเลี่ยงได้ เริ่มตั้งแต่ต่อรองกับลูกเรื่องซื้อของเล่น ต่อรองกับคู่ชีวิตเรื่องไปทานข้าวนอกบ้านกัน ต่อรองกับแฟนว่ายังขอไม่แต่งงาน ต่อรองค่าโดยสารแท็กซี่ ต่อรองราคาสินค้าที่ตลาด ต่อรองราคากับผู้รับเหมาที่มาซ่อมประปา ต่อรองกับลูกน้องเรื่องค่าจ้าง ฯลฯ

คงไม่ต้องบอกว่าผู้มีความสามารถในการต่อรองมักได้ผลประโยชน์มากกว่า ที่ควรจะได้เสมอ แค่ไปตลาดซื้อกับข้าว คนเหล่านี้ก็จะได้ของกลับมาในปริมาณมากกว่าคนอื่นด้วยเงินที่จ่ายออกไปเท่ากัน



มีกฎง่ายๆ บางข้อเกี่ยวกับการต่อรองที่จะช่วยจัดการชีวิตและเรื่องเงินของเราให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น คือ

- ❖ มุ่งหวังว่าจะ Win - Win ด้วยกันกับคู่ต่อรอง คือต่างฝ่ายต่างก็ได้ แต่อาจได้ไม่เท่ากัน ซึ่งดีกว่าไม่มีการต่อรองที่จะทำให้ทั้งสองไม่ได้อะไรเพิ่มขึ้นเลย หรืออาจสูญเสียทั้งคู่ก็เป็นได้
- ❖ ต้องรู้เสมอว่าอะไรคือเงื่อนไขต่ำสุดที่จะไม่ยอมลดลงไปต่ำกว่า เช่น รู้ว่าค่าขาดตัวที่จะไม่ยอมลดลงไปต่ำกว่า
- ❖ ต้องแน่ชัดกับตนเองว่าต้องการอะไร เช่น ต้องการต่อรองเพื่อให้สามารถซื้อกางเกงได้ในราคาหนึ่งที่ตนเองรับได้ ไม่ใช่ต่อรองอย่างเบลอๆ รู้แค่อยากได้กางเกงเท่านั้น
- ❖ หากความรู้ในเรื่องที่ต่อรองให้มากที่สุด เพราะความรู้คืออำนาจ เช่นจะต่อรองกับช่างทาสีได้ดีก็ต่อเมื่อรู้ค่าแรงทาสีต่อตารางเมตร และราคาของสีประเภทต่างๆ
- ❖ เตรียมพร้อมต่อการยอมสูญเสียบางอย่างเพื่อแลกกับสิ่งที่ต้องการได้มา พุดง่ายๆ ก็คือต้องพร้อมต่อการยอมปรับเปลี่ยนไม่คือตั้ง
- ❖ ค้นคว้าว่าอีกฝ่ายหนึ่งที่ต้องการอะไรให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ และพยายามรู้ว่าเขาจะยอมปรับเปลี่ยนเสียอะไรได้บ้างก่อนที่จะต่อรองกัน
- ❖ เริ่มต้นเจรจาด้วยเงื่อนไขที่ดีที่สุดของฝ่ายเราเท่าที่จะทำได้ และค่อยลดลงมา อย่าลืมว่าการลดเงื่อนไขลงมานั้นง่ายกว่าเพิ่มเงื่อนไข ซึ่งเป็นสิ่งที่เป็นไปได้ เช่น ในการต่อรองราคาสินค้า ต้องระบุราคาที่ต่ำตรงกับใจที่เราต้องการมากที่สุด แล้วค่อยปรับราคาขึ้น แต่ถ้าเริ่มต้นเสนอราคาที่สูงแล้ว จะไม่สามารถลดลงได้ในเวลาต่อไป
- ❖ อพยพยอมลดเงื่อนไขลงโดยไม่มีการแลกเปลี่ยน เช่น เรายอมตกลงราคาทาสีบ้านตามที่ช่างเสนอมา แต่ก็ต้องขอเงื่อนไขเสร็จเร็วขึ้นหรือการรับประกันงานเป็นเวลาหนึ่งปีไปแลก
- ❖ ในการต่อรอง พยายามสร้าง "ตัวแปร" มากขึ้น เช่น เป็นแทนกันมานาน แต่ฝ่ายชายไม่ยอมแต่งสักที ก็อย่าต่อรองแค่จะแต่งหรือไม่และเมื่อใด แต่ควรสร้าง "ตัวแปร" เข้าไปด้วย เช่น บัดนี้มีชายอื่นมาให้เลือก (ระวังจะเข้าทางเขา) หากแต่งช้าแล้วต้องอุทิศเวลาอยู่ด้วยกันมากขึ้น หรือปลูกบ้านให้เสร็จเร็วขึ้น ฯลฯ
- ❖ จงใจเย็น อย่าวู่วามในการต่อรอง

ข้อเสนอข้างต้นนี้มีได้ตั้งใจให้เป็น "คนเค็ม" แต่จงพึงรับฟัง เพราะอาจช่วยให้ท่านได้สิ่งที่ต้องการอย่างมีกลยุทธ์ครับ ☺