كيفية التفاوض في بلاد الغربة

المفاوضة شيء يختبره الكثير من المسافرين بفرح في بلاد الغربة. إذا كنت في الخارج في بلدان معينة مثل اليونان، المغرب، أو الصين، ستحصل على فرصة التفاوض للهدايا التذكارية الخاصة بك، أيضا. في حين أنه يمكن أن يكون شيء ممتع يوفر لك المال، المساومات والتفاوض المادي هو فن بحد ذاته يستغرق وقتا طويلا لإتقانه.

تسوق في انحاء المنطقة:

قبل اختبار مهاراتك في التفاوض، من المهم أن تعرف كيف يتم تسعير الأشياء في جميع أنحاء المحلات التجارية في المنطقة. مقارنة الأسعار ليست مهمة سهلة، حيث أن العديد من أصحاب المحلات يصرون على بيع السلع لكل من يدخل إلى متاجرهم. بدلا من ذلك، تسوق مع مجموعة كبيرة من الأصدقاء كفريق واحد. اذهبوا إلى محلات منفصلة ومن ثم إجتمعوا لمناقشة أي من المحلات التجارية لديها أفضل الأسعار والأغراض.

تحدث باللغة الأم للبلد:

يمكن لأصحاب المحلات التعرف على السائح، فيستفيدون من التعامل مع شخص ليس على دراية بالمنطقة أو فن التفاوض. إحدى الطرق التي يمكنك من خلالها إظهار لصاحب المحل الذي تقصده أنك جدي هو التحدث باللغة الأم للبلد أو لغة متواجدة بشكل كبير في تلك المنطقة. تعلم بعض العبارات الرئيسية واظهر الثقة عند التحدث. إذا كان يتكلم معك باللغة الإنجليزية، لا تفضح نفسك ولا تستسلم. بيّن أنك مثقف جيدا وتعرف ما تقوم به.

كن واثقا من نفسك:

الثقة هي المفتاح في تعلم كيفية التفاوض. سوف يحاول الناس إقناعك بكل أنواع الأشياء عندما يحاولون كسب المال. قد يدعون بالإهانة إذا كان السعر الأولي الذي تقدمه منخفضا جدا. وسوف يحاولون إقناعك أنه لديهم أفضل صفقة على الأشياء التي تفكر في شراءها. سوف يقول لك أصحاب المحلات أي شيء لتبقى في متجرهم حتى تشتري شيئا.

انتبه ألا يخدعوك:

في بعض البلدان، أصحاب المحلات هم مخادعين لدرجة أنك ستجد نفسك تبحث في دقيقة واحدة عن شيء وتدفع ثمنها في اللحظة التالية، دون أن تدري ماذا حصل. طريقة واحدة لفعل ذلك هي جعل الأمر وكأن التاجر يعطيك شيئا مجانا. يحدث هذا غالبا مع الأشخاص الذين يصنعون المنتجات التي يبيعونها. انهم سوف يصنعون شيئا مثل سوار صغير، ويضعوه على معصمك ومن ثم يطلبون المال. انهم لا يعطوك عينة مجانية. سوف يتوقعوا منك أن تشتريها.