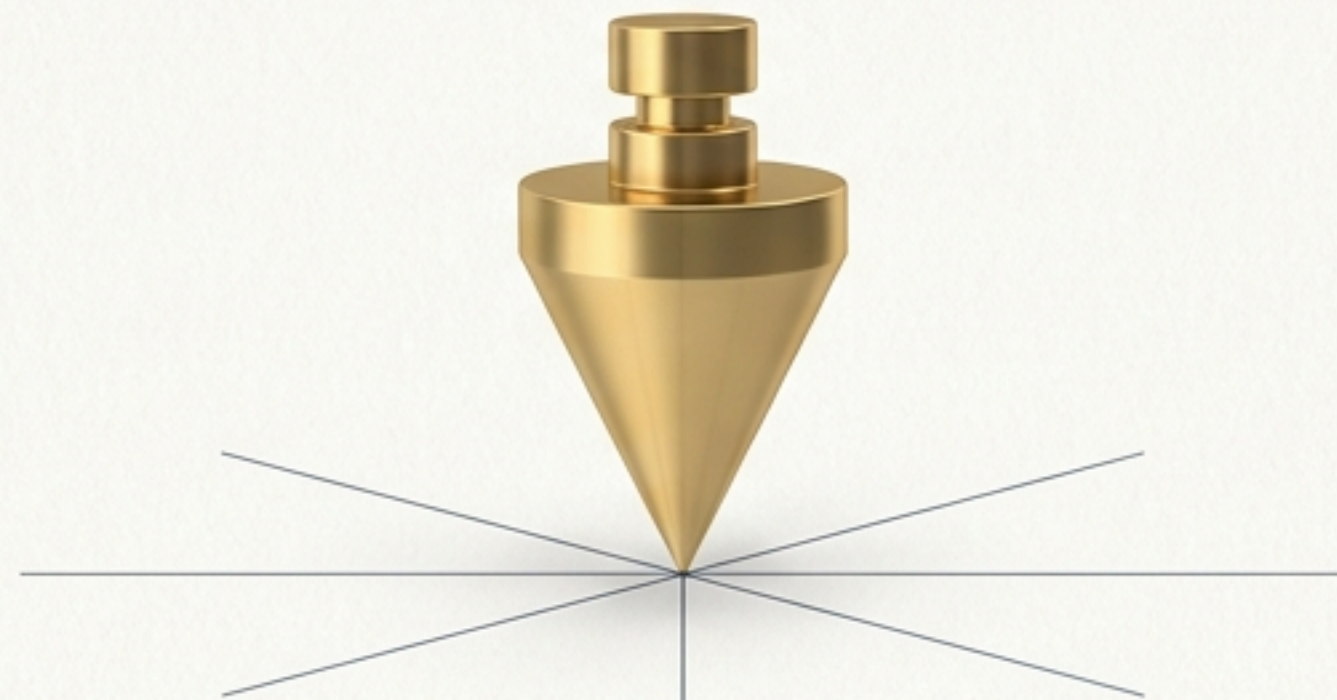


اثر لنگر انداختن: دست نامرئی مذاکره

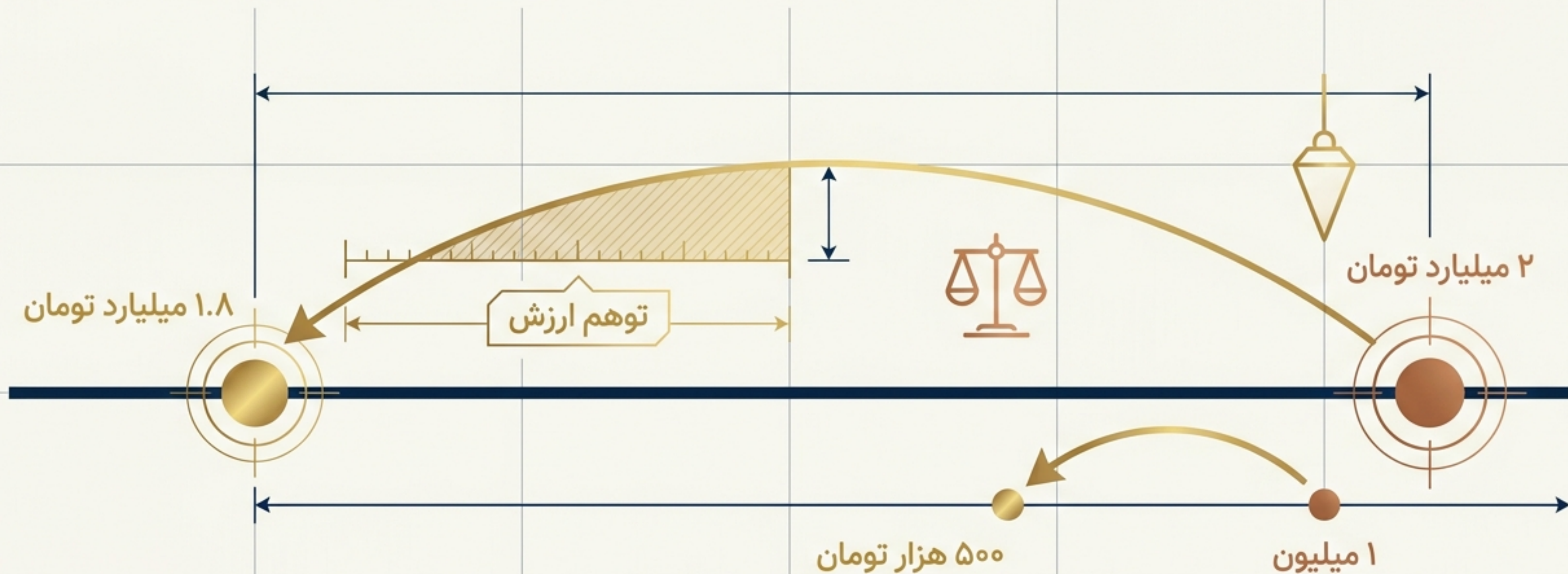
اثر لنگر انداختن: دست نامرئی مذاکره

چگونه ذهن ما قیمت‌ها را قضاوت می‌کند و چطور کنترل این بازی را به دست بگیریم



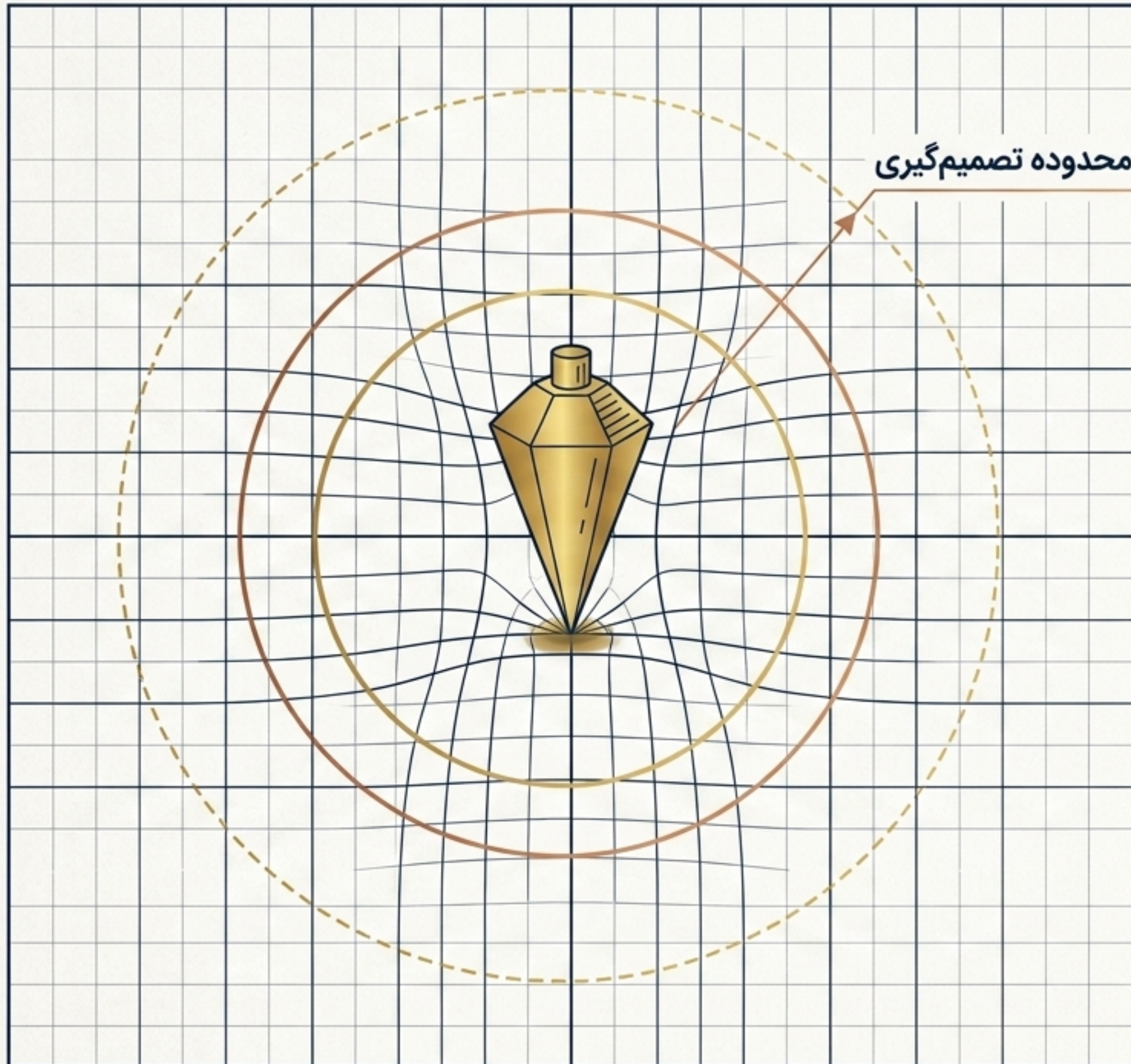
چرا ۲ میلیارد ناگهان ارزان به نظر می‌رسد؟

احساسات ما (احساس کلاه رفتن یا معامله مفت کردن) بر اساس ارزش واقعی شکل نمی‌گیرند، بلکه بر اساس اولین عددی که می‌شنویم تنظیم می‌شوند.



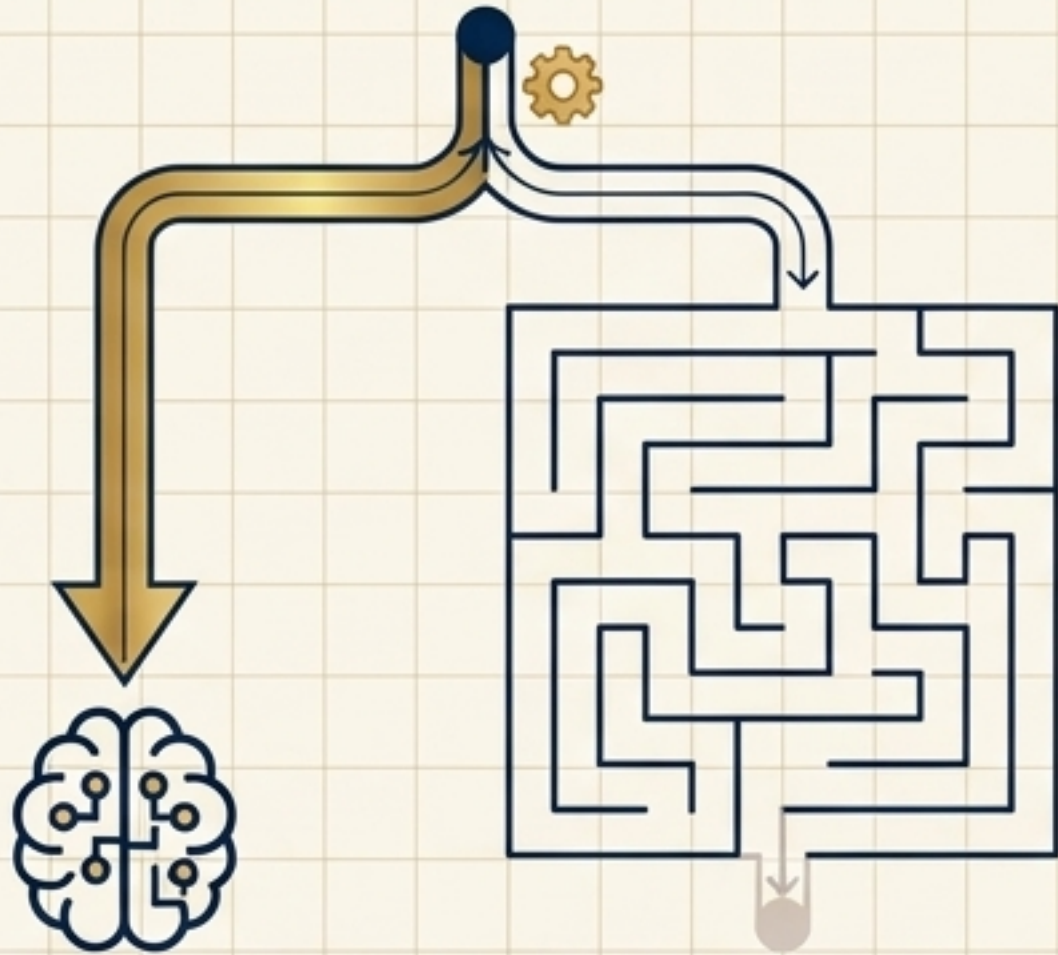
لنگر انداختن چیست؟

اولین اطلاعات یا **قیمتی** که دریافت می‌کنید، مانند یک **لنگر ذهنی** عمل می‌کند. این **لنگر نقطه اتکای** شما می‌شود و تمام محاسبات و قضاوت‌های بعدی تنها در شعاع همین نقطه شکل می‌گیرند.

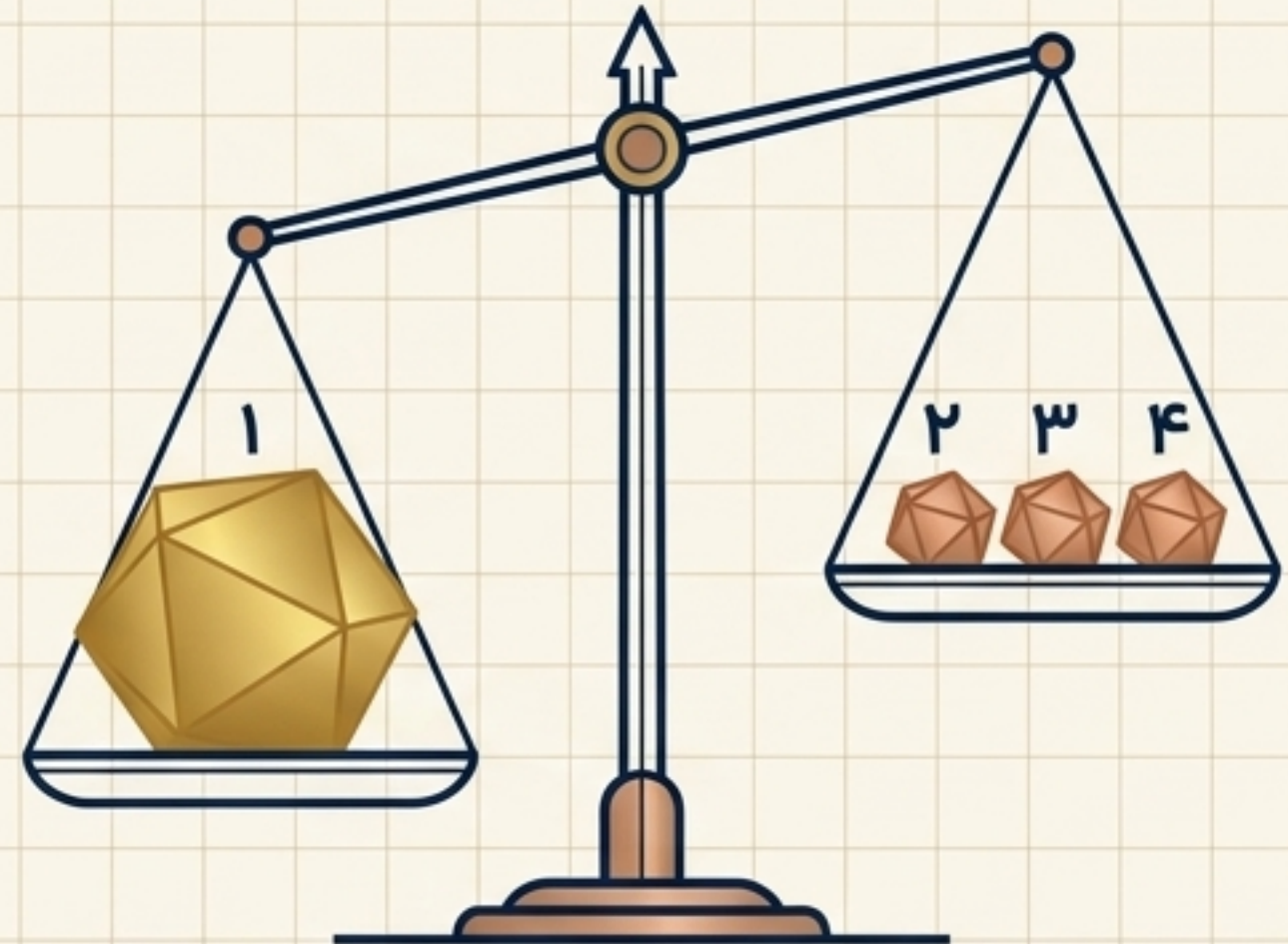


معماری ذهن ما: چرا فریب می‌خوریم؟

هیوریستیک دسترسی



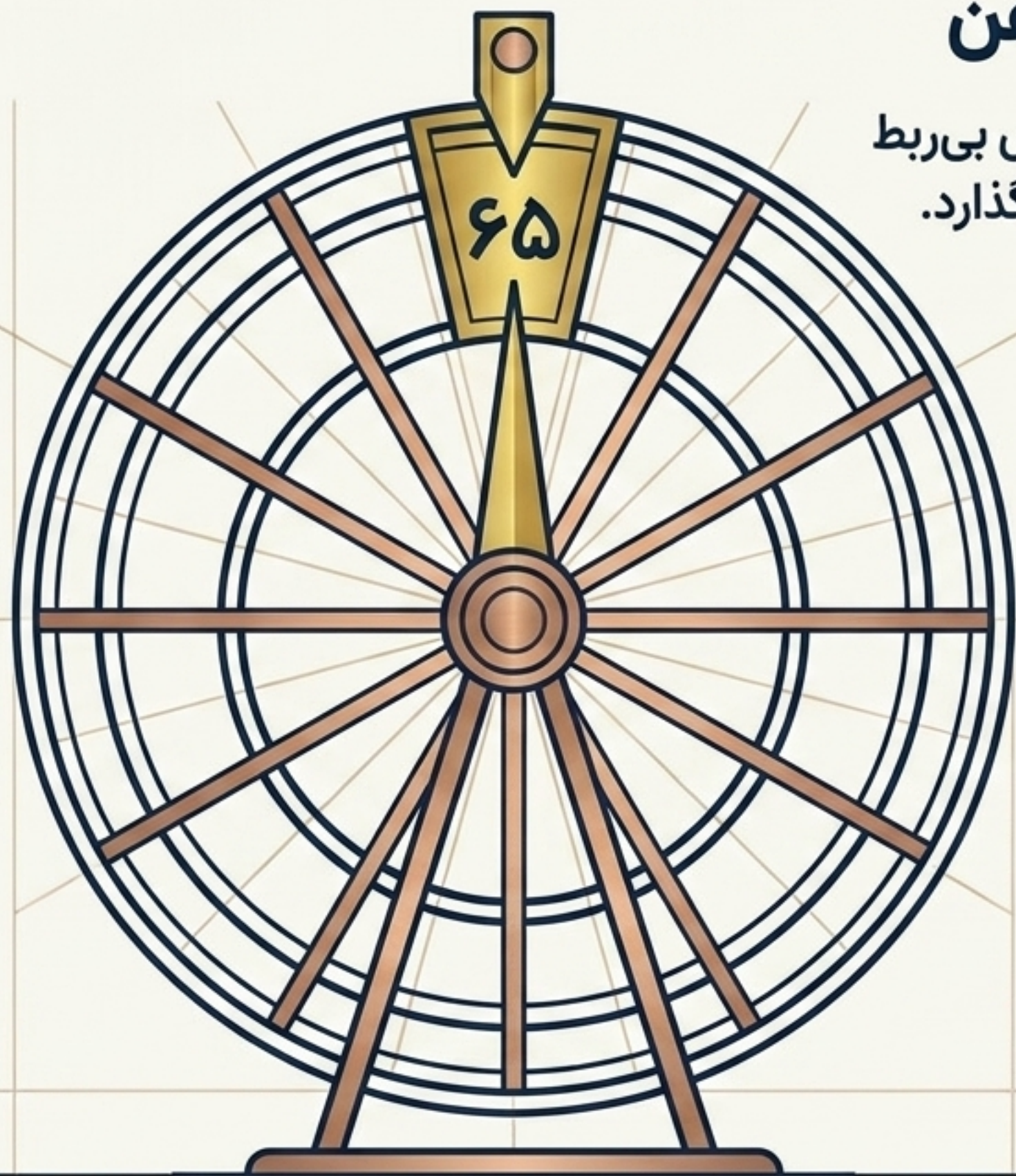
اثر اولیه



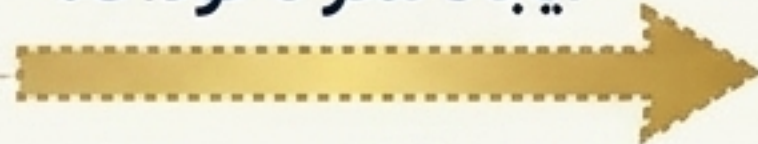
مغز برای ذخیره انرژی از میانبرهای ذهنی استفاده می‌کند. هر اطلاعاتی که سریع‌تر و اول در دسترس باشد، «مهم‌تر» و «درست‌تر» تلقی می‌شود.

آزمایش چرخ و فلک: اثبات بی‌منطقی ذهن

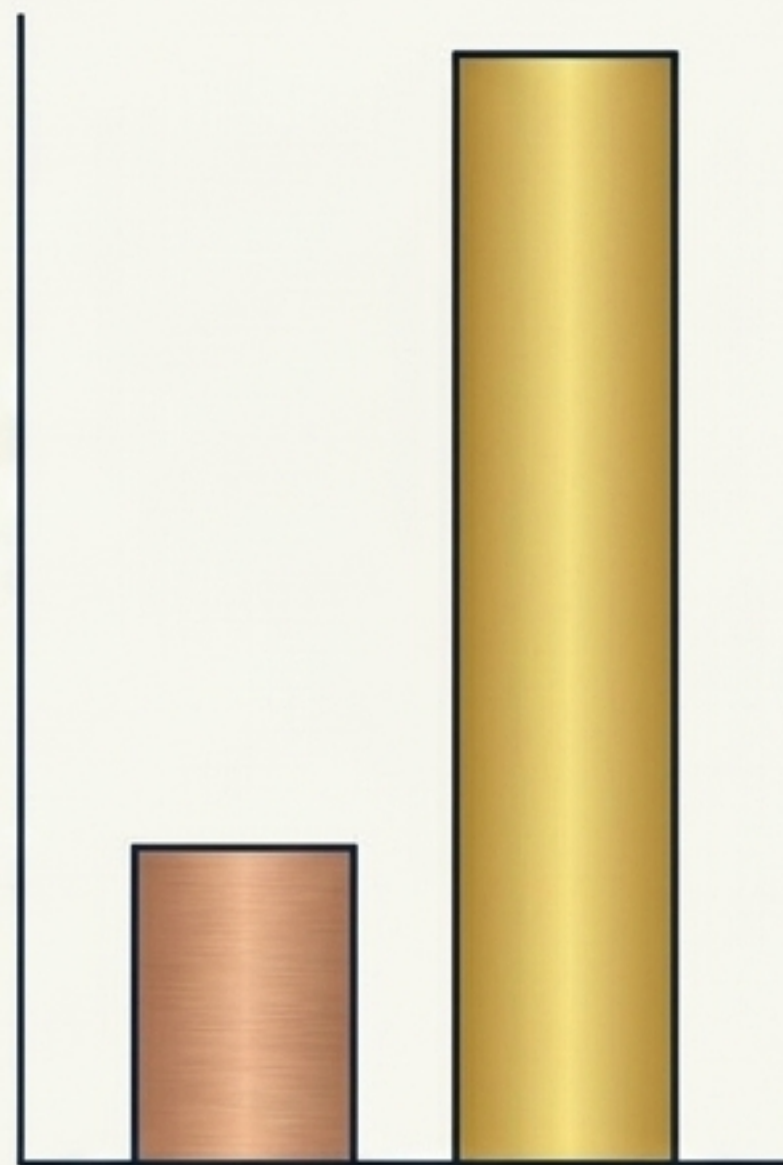
اعداد کاملاً تصادفی می‌توانند لنگر ذهنی ایجاد کنند. حتی یک چرخش بی‌ربط چرخ و فلک روی تخمین افراد از مسائل جدی علمی تأثیر مستقیم می‌گذارد.



ایجاد لنگر ناخودآگاه



تعداد کشورهای عضو سازمان ملل



ماتریس تسلط: شما در کدام سمت میز هستید؟

قربانی منفعل	کارگردان استراتژیک	
■ منتظر می ماند تا طرف مقابل قیمت را اعلام کند.	● پس از تحقیق، اولین لنگر را خودش پرتاب می کند.	شروع
■ بر اساس تخفیف های ساختگی احساس پیروزی یا شکست می کند.	● فقط بر اساس معیارهای عینی و ارزش واقعی قضاوت می کند.	احساسات
■ بلافاصله در برابر قیمت پایین مخالفت و بحث می کند.	● از سکوت استراتژیک و لنگر انداختن مجدد استفاده می کند.	واکنش

استراتژی حمله: پرتاب اولین لنگر

هرگز منتظر نمانید. با مطرح کردن یک عدد بالا و پریمیوم، نقطه شروع مذاکره را دیکته کنید. این کار به صورت خودکار انتظارات طرف مقابل را کالیبره می‌کند.



محدوده جدید و مطلوب مذاکره

معماری قیمت و اثر طعمه

وجود یک گزینه ۵۰۰۰ دلاری، گزینه ۹۹ دلاری را از حالت "هزینه" به "یک معامله منطقی و ارزان" تبدیل می‌کند. ذهن خریدار با لنگر اول تنظیم می‌شود.



پکیج طلایی

\$5000

پکیج نقره‌ای

\$2000

پکیج برنزی

\$99



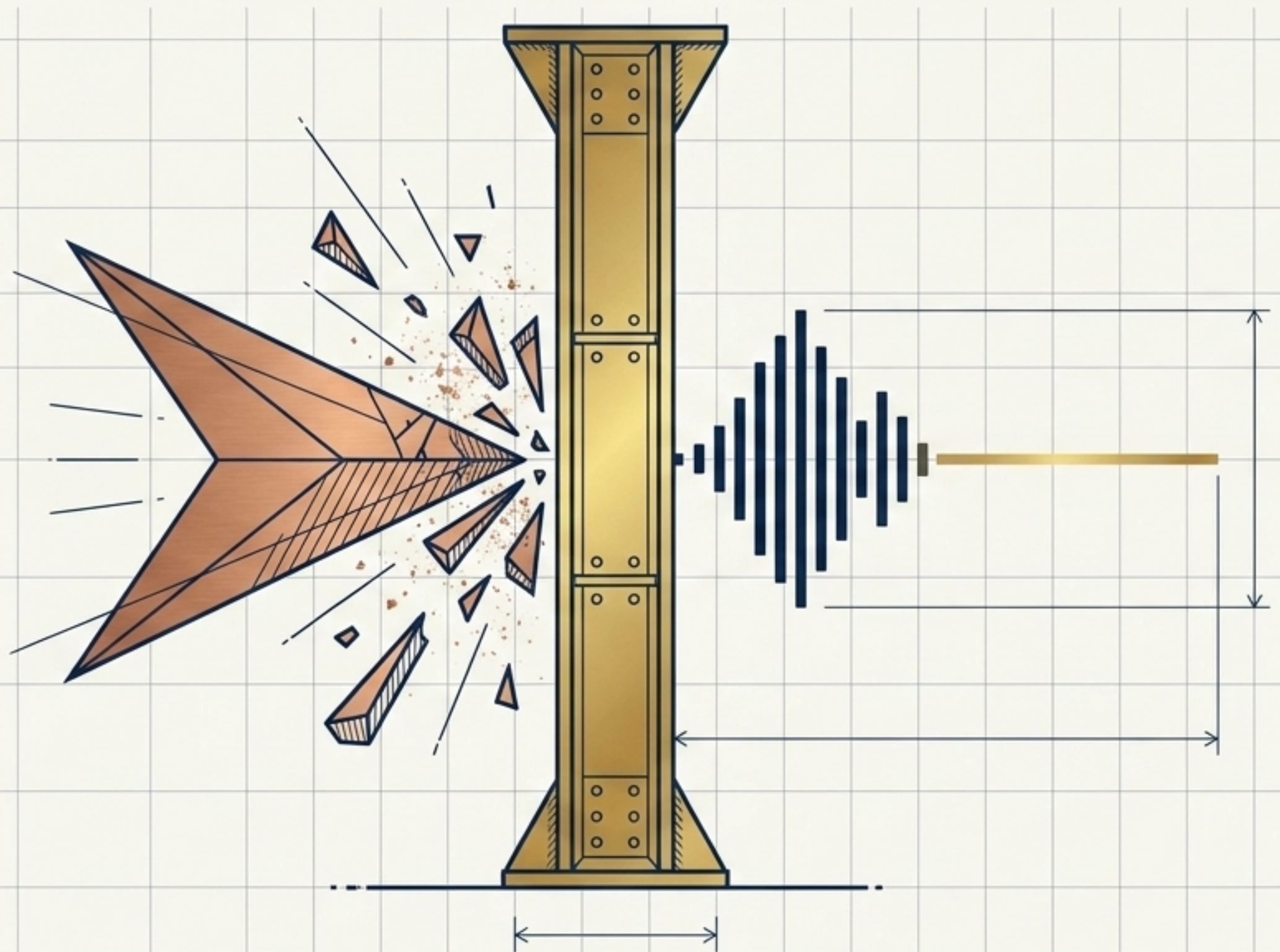
Target Decision

قدرت قاب‌بندی

اعداد کوچک‌تر راحت‌تر پذیرفته می‌شوند. تغییر نحوه بیان قیمت، تأثیر عظیمی بر قضاوت مغز دارد، حتی اگر ارزش نهایی کاملاً یکسان باشد.



سپر مذاکره: تشخیص و سکوت



۱. تشخیص

وقتی ارزش کار شما را کم جلوه می‌دهند،
لنگر دشمن پرتاب شده است.

۲. سکوت

فورا مخالفت نکنید. یک مکث کوتاه یا جمله
«بذار فکر کنم» طرف مقابل را وادار می‌کند تا
باخودش رقابت کند و قیمت را بالا ببرد.

لنگر انداختن مجدد: ضدحمله استراتژیک

هرگز در محدوده لنگر نامطلوب مذاکره نکنید. بلافاصله یک لنگر جدید و بالا پرتاب کنید تا پیشنهاد اولیه ناچیز به نظر برسد.



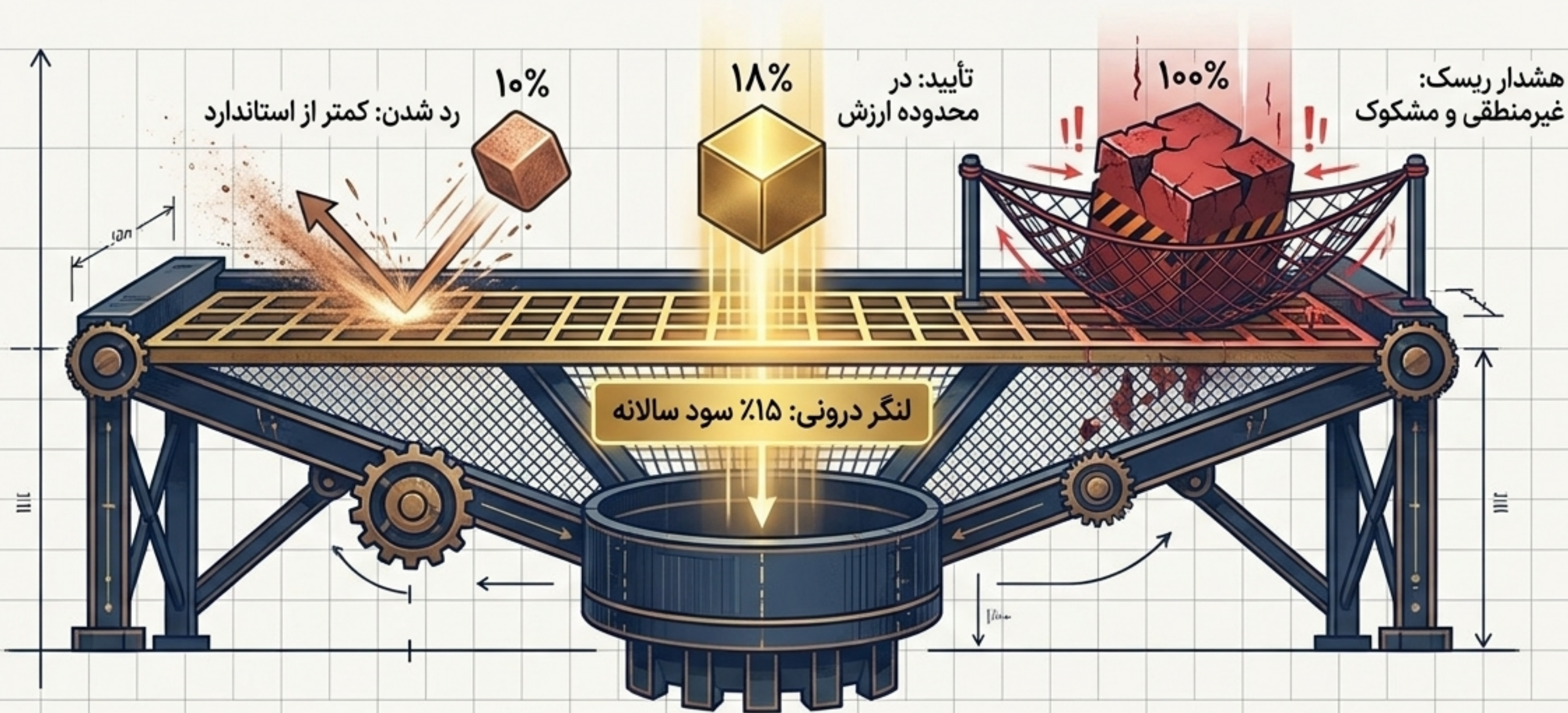
مذاکره حقوق: تعیین ارزش خود



با تحقیق قبلی، لنگر خود را روی سقف بازار تنظیم کنید. این کار، پیشنهاد پایین‌تر مدیر را به صورت فیزیکی به سمت بالا می‌کشد.

تعیین استاندارد سرمایه‌گذاری

لنگر شما به عنوان یک فیلتر محافظ عمل می‌کند. پیشنهادهای پایین‌تر را رد می‌کند و پیشنهادهای غیرمنطقی بالا را زیر سؤال می‌برد.



خودلنگراندازی: باورهای مالی شما

لنگر انداختن یک ابزار درونی نیز هست. لنگرهای منفی شما را به سمت تأیید شکست هدایت می‌کنند، در حالی که لنگرهای مثبت جسارت و اعتماد به نفس لازم برای اهداف بزرگ را می‌سازند.



کارگردان صحنه خود باشید

دیگر قربانی منفعل تصمیمات مالی ناخواسته نباشید. با تسلط بر هنر لنگر انداختن، سکان هدایت آینده مالی خود را به دست بگیرید.



۱. تحقیق

یافتن نقطه شروع مطلوب و تعیین سقف ارزش واقعی.



۲. حمله

پرتاب اولین لنگر پرمیوم برای کالیبره کردن ذهن طرف مقابل.



۳. دفاع

تشخیص لنگر دشمن، استفاده از سکوت، و لنگر انداختن مجدد.

