

Pregovaranje kao igra informacijama

Dobrodošli u novu kolumnu *Postanite bolji pregovarač*. S obzirom da čitate ove retke, po svoj prilici želite unaprijediti svoje pregovaračke vještine, uvidjeti kad ste u prošlosti izvukli deblij kraj u pregovorima ili možda samo provjeriti jeste li već dobar pregovarač, i to u punom smislu te riječi.



mr. sc. Mladen Jančić,
CMC

Pregovaranjem se služimo cijeli svoj život. Bez obzira događa li se ono kod kuće, na poslu, s prijateljima u kafiću, pregovaranje je naša svakodnevica od koje ne možemo pobjeći. Tko će odvesti dijete u vrtić, kamo otići na izlet s prijateljima, koje klauzule predložiti za revidirani godišnji ugovor, koje penale primjeniti kada je partner narušio uvjete ugovora? Veoma često nismo ni svjesni da smo uvučeni u proces pregovaranja.

ČEMU BITI ULJUDAN, PRISTOJAN, TRAŽITI KOMPROMISE?

Čak i kada smo sigurni da pregovaramo, ponekad ne znamo gdje smo stali, zapeli, kako dalje, što nas sprječava da zaključimo dogovor. Nismo sigurni kako to da nas drugi ne shvaćaju, kada sve izgleda tako jednostavno. Naravno da za to nismo krivi ukoliko je druga strana uvijek tako određena, zahtjevna, ucjenjivački raspoložena, ponekad i arogantna te zadaje udarce ispod pojasa. Pa zašto se onda i mi sami ne bismo trebali postaviti na isti način? Čemu biti uljudan, pristojan, tražiti kompromise? Naravno da to nema smisla, za ljubav je uvijek potrebno dvoje, pa zašto onda besmisleno od sebe praviti žrtvu...



Ipak, kada pomislite da s tim istim ljudima trebate održavati dugoročan (partnerski) odnos, možda sve i nije tako jednostavno kako vam se na prvi pogled čini. Možda im se može pristupiti na drugi način, pokušati sagledati njihovu perspektivu? Sprječava li možda utjecaj emocija kod nas samih napredak u pregovorima? Jeste li vi sami najpogodnija osoba za pregovore s takvim tipom pregovarača?

IGRA INFORMACIJAMA

Osobno govoreći, volim kratke definicije, a od mnogih koje sam u literaturi pronašao na temu pregovaranja najviše mi se svidjela ona koja opisuje pregovaranje vrlo jednostavno, kao igru informacijama. Igra informacijama. *Igra* – koji put je za igru dovoljan pojedinac, međutim, u većini se slučajeva igra odvija između najmanje dvije strane. Na koji način igrate, uvjetujete li svojom igrom igru druge strane i obrnuto – to u velikom broju slučajeva određuje ishod pregovora. *Informacije* – koliko znate o svojim potrebama, alternativama, a isto tako i o potrebama i alternativama druge strane. Sve su to čimbenici koji mogu uvjetovati ponašanje, tijek i ishod pregovora (možda je tu i treća strana, zajednički prijatelj, možda i partner?) te od kojih naravno ovisi i vaša uspješnost kao pregovarača.

PREGOVARANJE JE DOSTA ŠIRI POJAM OD PRODAJE

Naravno da postoji prodajno pregovaranje, ali se u praksi odnos između partnera uglavnom gradi (ili ugrožava) nakon što je inicijalna prodaja završena. U građenju tog odnosa itekako pomažu naše pregovaračke vještine. Kao primjer uzmite svoje dugoročne partnere s kojima surađujete na temelju (više) godišnjih ugovora. Za vrijeme trajanja ugovornog odnosa sigurno u mnogim slučajevima nailazite na brojne izazove koji nisu regulirani štirim klauzulama ugovora. Treba li se prema drugoj strani tada postaviti kruto, meko ili na neki treći način?

PS

U narednom nastavku definirat ćemo dodirljive i nedodirljive teme u pregovaranju, te ukazati na njihovo značenje za ishod pregovaračkog procesa.



- Poslovna edukacija
- Executive coaching
- Trening
- Konzalting

www.anglo-adria.com