

Pet velikih pregovaračkih pogreški



Peta pogreška – pristajanje na „lijepu riječ“

Kako zaštитiti i osigurati scenarij u kojem su obje strane podjednako odgovorne za dogovor?

Razmislite o sljedećim pregovaračkim scenarijima:

a) Bračni par stavlja svoju kuću na prodaju s planom da kupi stan na moru. Dva mjeseca nakon što su dobili ponudu za svoju kuću (s dogовором да se transakcija izvrši tek za šest mjeseci koliko im treba da srede sve u vezi kupnje stana na moru a istovremeno kupcima njihove kuće da osiguraju sva potrebna sredstva za finaciranje kupnje), pronalaze stan na moru za koji odmah uzimaju kredit u svrhu što brže transakcije (uvjet prodavača stana). Četiri mjeseca prolazi, nastupa kriza, vrijednost njihove kuće pada ispod dogovorene cijene. U međuvremenu im njihovi kupci javljaju da ipak ne mogu osigurati sredstva - čak ni za nižu vrijednost njihove kuće, ostavljajući ih u situaciji da imaju dvije nekretnine i da moraju plaćati kredit na novi stan.

b) Unajmljujete keramičara s ciljem ugradnje novih pločica u kupaoni i kuhinji. Dogovor određuje plaćanje 50% ukupne cijene predujmom, 30% na pola posla, a konačnih 20% nakon završetka radova (vi također pristajete financirati sav materijal unaprijed). Nakon što su radovi izvršeni, primjećujete neke nedostatke te pozivate keramičara da ih ispravi prije finalne isplate od 20%. Na

to vam keramičar odgovara da možete zadržati tih 20% ali da on neće ništa ispravljati jer je već ugovorio druge poslove.

Vjerojatno primjećujete zajedničku nit u ovim pregovaračkim scenarijima: jednoj strani je više stalo do ispunjenja dogovora nego drugoj. Bračni par je ugovorno vezan da otplaćuje kredit za stan, dok su kupci njihove kuće u poziciji da jednostavno mogu odustati. Psihološki proces eskaliranja potrebe za ispunjenjem dogovora/ugovora se obično javlja u natjecateljskim situacijama, kao što su aukcije, štrajkovi, sukobi maoko skrbništva i akvizicijama. Kada pregovori postanu zahtjevni, može se lako zaključiti da ste previše investirali da bi se povukli iz dogovora te se osjećate prevarenim u razočaravajućoj situaciji. Ovakvi primjeri također dokazuju da se eskalacije ove predanosti da se stvar dovede do kraja događaju onda kada su uvjeti ugovora formulirani na način da je jedna strana više obvezna od druge strane. Naravno da to može biti recept za katastrofu...

Uravnoteženi scenarij

Kako se onda zaštiti i osigurati scenarij u kojem su obje strane podjednako odgovorne za dogovor/ugovor? Tri moguća pristupa su sljedeća:

1 Prije pregovaranja, isprobajte „što ako“ scenarij, tj. zapitajte se koliko bi psihološki i ekonomski bilo teško izaći iz dogovora. Tada je preporučeno sjetiti se vaše BATNE (Best Alternative to a Negotiated Agreement, o čemu je govoreno u prethodnim nastavcima kolumnе).

U slučaju bračnog para to bi značilo čekanje boljih dana u slučaju krize i postizanje bolje cijene za njihove nekretnine. Za vlasnika nove kupaone i kuhinje to bi značilo dobivanje ponuda od nekoliko različitih keramičara i traženje pismenih i usmenih preporuka.

2 Za vrijeme pregovaranja i prije eventualnog dogovora/potpisa ugovora, razmotrite obostranu zainteresiranost da se stvar dovede do kraja.

Tada se možete zapitati sljedeća pitanja:

- Koliko će mi biti teško izaći iz pregovora/dogovora u slučaju promijenjenih okolnosti?
- Koliko će to biti teško za drugu stranu?
- Što će se meni desiti ako se na to odluči druga strana?

3 Pretpostavite da ste vi izloženi negativnim posljedicama nego druga strana. Što ćete učiniti? Nemojte uzimati zdravo za gotovo da vas druga strana potkušava iskoristiti. Moguće je da se samo sami žele zaštiti od toga da ne budu previše izloženi negativnim posljedicama. Većina kupaca nove nekretnine ne bi potpisala ugovor o kupnji bez opcije za odustajanje a da ne mogu sami dobiti stambeni kredit. Keramičar može zahtijevati plaćanje unaprijed iz razloga što je možda imao iskustva sa neplaćanjem u prošlosti.

Na kraju – do vas je da ispregovirate uravnoteženi scenarij – i da istovremeno budete spremni izaći iz istog u slučaju da druga strana nije kooperativna. Možete jednostavno započeti s hipotetičnim pitanjem drugoj strani: „Što ako ja ne budem sretan s ishodom, kako se oboje možemo zaštiti?“ Pregovarači koji su zainteresirani za fer dogovor će uvažiti razumne prijedloge i pristati na korekcije. Ako pregovarate s onima koji za to nisu zainteresirani, sjetite se svoje BATNE.



Trening programi:

- poslovno pregovaranje
- prodaja
- motivacija
- leadership...

Edukacijski kampus, Ilica 242, Zagreb.

Informacije: 01 463 7437 ili www.anglo-adria.com