

Osnove internacionalnog pregovaranja – IV. dio



Mladen Jančić

Čak i ukoliko raspolažete solidnim znanjem stranog jezika i imate najbolje namjere, ukoliko ste suočeni sa pregovaračima koji dolaze iz drugih zemalja suočeni ste i sa posebnim izazovima. Ovo su neke smjernice koje pomažu u pripremi za internacionalne pregovore:

1. Istražite tko je osoba s druge strane stola.

Uz malo sreće i urađene domaće zadaće, trebali bi ste biti u mogućnosti saznati tko je vaš pregovarački partner. Ako saznate da sa druge strane stola imate *heavyweight* pregovarača, odnosno osobu sa puno iskustva u međunarodnim pregovorima, vjerojatno možete pretpostaviti da kulturni stereotipi (i svaki pokušaj da modificirate vašu pregovaračku strategiju u skladu s tim) mogu stvoriti nove komunikacijske poteškoće, a ne riješiti stare. Ako imate problema s dobivanjem informacija o vašem pregovaračkom partneru, angažirajte posrednika (budite sigurni da posrednik razumije da nije ovlašten napraviti nikakve obveze u vaše ime.)



2. Angažirajte savjetnika koji dolazi iz iste zemlje.

Ako otkrijete da osoba s kojom trebate pregovarati ima malo ili neznačajno međunarodno pregovaračko iskustvo, razmislite o angažmanu savjetnika iz istog kulturnog podneblja tijekom pregovora. Umjesto nezgodnih prekida tijekom razgovora, planirajte međusobne signale unaprijed - naznačite kada bi se trebala uzeti pauza za dodatne savjete. Na ovaj način, vaš kulturni "vodič" vam može pomoći da se ograničite «šteta», može vam biti «trener» u pojedinim situacijama, pa čak i sudjelovati u razgovoru ako je dovoljno informiran.

3. Obratite pozornost na dinamiku pregovora.

Slušajte pažljivo tijekom razgovora. Ako ste nezadovoljni s odgovorima koje ste primili, postavite pitanje na drugi način i pokušajte ponovno. Ako niste sigurni što je druga strana rekla, ponovite ono što mislite da ste čuli. Pretpostavka je da ljudi koji žive i rade u različitim kulturnim sredinama često vide ili interpretiraju iste događaje na drugačiji način. No, u dobu globalizacije, također je istina da imamo više zajedničkog sa pregovaračima iz drugih zemalja nego što bi mogli očekivati. Nemojte ignorirati svoju intuiciju, i pazite na manire.

4. Razmotrite timski pristup.

Kada je riječ o pregovorima, snaga se često nalazi i u brojkama. Doista, nekoliko eksperimentalnih studija podržava ideju da bi trebali povesti najmanje jednu osobu iz vaše organizacije za pregovarački stol, ako možete. Istraživanja pokazuju da tim razmjenjuje više informacija nego solo pregovarači, da donosi točnije odluke, i stvara veću vrijednost za obje uključene strane.

Većina poslovnih profesionalaca prepoznaju kada im je potrebna tehnička ili pravna ekspertiza u vezi nastavka posla. Slično tome, *cross-kulturni* pregovarači trebaju shvatiti da im je možda neophodna pomoć s interpretiranjem signala i normi koje bi mogle uzrokovati prekid pregovora.



Trening programi:

- poslovno pregovaranje
- leadership
- key account management
- prodaja
- osobni razvoj
- train the trainer

Ulica grada Vukovara 284, Poslovni centar Almeria, Zagreb
Informacije: 01 551 0200 ili www.anglo-adria.com