

Osigurajte svoja „zlatna vremena“



promo

protected Usluge d.o.o., Šetalište 150. brigade 8, Zagreb, tel: +385 1 3789914;
e-mail: hr.office@protected-consulting.com www.protected-nm.com

ne, postoji opasnost da dođe do eskalacije sukoba koja može rezultirati negativnim rezultatom - nedonošenjem zajednički prihvatljiva zaključka, a time i dogovora ili pozitivnim rezultatom - koji vodi u traženje drugih alternativa što mogu pridonijeti pregovaračkom procesu.

Zato bi najbolji pristup trebao biti: istražiti sve informacije kojima raspolaze. Stručnjaci bi trebali biti stručnjaci za područje koje dobro poznaju, no često zaborade u područja koja ne poznaju, ne želeći priznati da ne znaju sve. Svaki stručnjak ima snagu u određenim područjima, ali rijetko kad mogu pokriti sve teme o kojima se pregovara. Zato je dobro da specificirate ili generalizirate temu ovisno o znanju druge strane. Na primjer, ako vaš sugovornik iznosi neku vrlo specifičnu informaciju, vaš najbolji odgovor može biti ako odgovorite općenitim podacima.

Moć osobnosti (autoritet)

Često se događa da se identificiramo ili smo pod utjecajem neke

osobe zbog njezine osobnosti ili načina ponašanja. Snaga te osobnosti stvara karizmu. Osoba s karizmom obožavana je zbog svoje osobnosti. Snaga nečije karizme pokazatelj je njezine ili njegove snage osobnosti. Karizma je riječ koja se koristi da bismo opisali magnetske osobnosti nekih političara, zabavljača ili sportaša. Neke manageri nijihovi djelatnici također opisuju kao karizmatske. Moć osobnosti ponekad se opisuje i kao moć osobe (autoritet). Ona (ili osobna snaga) zasnovana je na privlačnosti koju osjeća druga strana prema onome tko zrači snagom osobnosti – to je želja za sviđanjem, pokušaj uspoređivanja ili oponašanja, obožavanje te želja da budete bliski ili prijatelj s onim tko vas privlači. Ta privlačnost može biti zasnovana na fizičkom izgledu, odijevanju, ponašanju, načinu života ili poziciji, ali može uključiti i prijateljski odnos, razumijevanje, poštovanje, osobni integritet i slično.

Izvorno karizmatske osobe – one koji imaju jedinstvenu

Mnogi stručnjaci slažu se da postoji velika privlačnost plemenitih metala kao čuvara vrijednosti. Aktualne studije pokazale su da zlato i ostali metali povećavaju učinkovitost portfelja te da bi morali sačinjavati **10-25% udjela**. Investicija u zlato pruža očuvanje već stečenog jer riječ je o osiguravanju vrijednosti vaše imovine na drugačiji način – u obliku investicije.

Zaštitite imovinu investiranjem u vlastiti **Zlatni depozit**. To je moguće putem tvrtke **protected Usluge** koja će vam omogućiti da već s malim mjesečnim uplatama od **25 EUR** stvorite vlastiti **Zlatni depozit**. Neke od prednosti su: fizička dostupnost zlata, redovita isporuka od 50 g naviše, svakodnevno raspolažanje vlastitim depozitom, dok su podaci o stanju depozita dostupni u svako doba. S povjerenjem se možete odlučiti na ovaj način investiranja jer zajamčeno je skladištenje vašega depozita, kao i njegovo osiguranje. Značajna prednost je **ušteda između 20 i 30%** u odnosu na kupnju zlata u bankama.

Tvrta **protected Usluge** posrednik je austrijske tvrtke **protected Noble Metals GmbH**, koja je međunarodni dobavljač plemenitih metala te je dio mreže stručnjaka multinacionalne, neovisne grupacije poduzeća **protected Group**. Grupacija se može pohvaliti 27-godišnjim uspješnim poslovnim iskustvom te zastupljenosti u 13 europskih zemalja.

mješavini fizičkih osobina, glasa i govora, ponašanja i samopouzdanja – u mogućnosti su velike grupe ljudi pokrenuti na akciju. Moć osobnosti zasnovana je na potrebi pojedinca da se identificira s osobama od utjecaja ili privlačnosti. Što se više pojedinc način identificira s ciljanim subjektom obožavanja, osoba s karizmom ima veće moći osobnosti, iskazane u mogućnosti upravljanja i kontrole nad pojedincem ili grupom koja ju/ga obožava. Ovaj oblik snage smatra se najjačim u komunikaciji. Na primjer, u međunarodnim pregovaranjima vlade i tvrtke poznaju važnost slanja profesionalnih pregovarača ili pojedinaca s posebnim kvalitetama ili snagom osobnosti da pregovaraju u njihovo ime. Ako se snaga osobnosti zloupotrijebi s bilo koje strane, to može dovesti do značajnog nepovjerenja između strana uključenih u pregovaranje.

Snaga osobnosti rijetko je povezana s destruktivnim takтикama u bilo kojem obliku, zato jer će pojedinac očaran

karizmatičnom osobom rijetko pokušati ne pronaći rješenje koje zadovoljava subjekt obožavanja, bojeći se da ne izgubi kontakt s izvorom privlačnosti. Isto tako i osoba s karizmom neće pokušati razočarati svojeg obožavatelja, da ne bi izgubila izvor atraktivnosti, budući da ona dolazi do izražaja samo u društvenom kontaktu (na pustom otoku i najkarizmatičnija osoba nema ogledalo u kojem bi se ogledala njezina moć).

Snaga osobnosti pojedinca u suprotnom timu može biti jako polazište u komunikaciji. Mnogi manageri smatraju da su integritet osoba koje komuniciraju, međusobno poštovanje i već izgrađeni odnosi najjača veza koja postoji među zaposlenicima u tvrtki – podjednako managerima (jer i oni su zaposlenici) kao i niže rangiranim djelatnicima. Samo postojanje te veze ohrabrit će ih da nađu rješenja za svaki sukob koji se može pojavit. Naročito kada sukob izaziva loše stanje nastalo nekvalitetnim poslovanjem i kada su otkazi jedan od oblika spašavanja tvrtke.