



Mladen Jančić

# Zauzmite se za sebe načinom na koji to čine profesionalci – II. dio

Pregovori zahtijevaju kreativnost. Kada iznesete različite ideje na pregovarački stol, u osnovi pozivate druge da se pridruže u razmatranju njihove primjenjivosti.

**P**rvo, prikupite dobre informacije. Što više znate o tome što su drugi – vaše kolege – prethodno zatražili od poslodavca i na kraju dobili, ugodnije ćete se osjećati pregovarajući za sebe. Na koji način se ponašaju kada pregovaraju? Zahtijevaju li informacije o bilo kakvim promjenama unaprijed? Imaju li običaj dovesti druge pred svršen čin, ili zajednički razmatraju moguća rješenja? Sve su to pitanja na koje bi bilo dobro znati odgovore unaprijed.

## Pozicionirajte sebe, «sidrite» sa različitim opcijama

Međuovisnost daje ljudima dobar razlog da se sami bolje pozicioniraju. Razmotrite kako vaš rad pomaže drugima u njihovom poslu – u ovom slučaju poslu onog s kojim pregovarate (uglavnom nadređenom), na koji način im baš vi pomažete da uspiju i sami budu nagrađeni? Ako ste u stanju argumentirati na ovu temu, onda vas to stavlja u prilično dobar položaj u pregovorima.

Drugi način da učvrstite svoj pregovarački položaj je da razmislite o tome što je vaša *BATNA* (*Best Alternative to Negotiated Agreement*), i to kako vaša, tako i što je *BATNA* osobe s kojom pregovarate. Ako unaprijed znate što ste spremni i niste spremni prihvatiti, bit će vam puno lakše pregovarati.

Pregovori zahtijevaju kreativnost. Kada iznesete različite ideje na pregovarački stol, u osno-



vi pozivate druge da se pridruže u razmatranju njihove primjenjivosti. Kada to kažem, ne biste trebali inzistirati na prihvaćanju samo jedne opcije koja je za vas i najprihvatljivija – umjesto toga trebali bi ste imati i plan «b» i plan «c», koji je prihvatljiv kako vama tako i poslodavcu. Prilikom dizajniranja ovih opcija neophodno je razmisliti o razlozima zbog kojih bi poslodavac mogao reći «ne» na predloženo.

## Tko što očekuje?

Bilo koje dvije osobe obično imaju asimetrične želje u kontekstu svog učešća u pregovorima. Jedna strana ili ima problem

ili vidi priliku; druga vjerojatno ne i zato se ne sprema posebno. Kako izbjeći zamku upadanja u «natjecanje», kako pregovore odvesti prema kolaborativnom/suradničkom ozračju?

Dobra ideja je započeti na način da drugoj strani na lijep način objasnite što to sve vaš posao zahtijeva i koje vrijednosti zaposlenik mora imati da bi ga uspješno obavljao. U slučaju da druga strana odmah u startu blokira vaše zahtjeve, moguće su različite opcije. Jedna je da osigurajte potporu drugih zaposlenika koji mogu pozitivno utjecati na poslodavca da ponovno razmotri vaše zahtjeve. Druga je da prihvatite i komentirate njihovu «ne» na vaše zahtjeve. Time im dajete do znanja da ste razmišljali i o njihovim perspektivama/pogledima na istu stvar. Često će odgovor na takav vaš stav biti «U redu, tu i leži moja zabrinutost», što u stvari i otvara konverzaciju na tu temu.

Tada također možete spomenuti svoju *BATNU*, ali na način koji nije prijeteći za drugu stranu – možete spomenuti da je to opcija koju ne želite koristiti jer dugoročno nema održivost niti za jednu stranu. ■



## Trening programi:

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

Poslovni centar Almeria, Ulica grada Vukovara 284, Zagreb  
Informacije: 01 463 7437 ili [www.anglo-adria.com](http://www.anglo-adria.com)