

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



Mladen Jančić

Nakon što ste se uključili u pregovore, potrebno je razmotriti različite pristupe.



Prijedlozi koje ste spremni iznijeti su samo polazišna točka za pregovore. Tri vrste pitanja pomažu u navigaciji pregovaračkog procesa:

1. Hipotetska pitanja počinju sa "što ako" i omogućuju predstavljati svoje ideje što uzrokuje reakciju druge strane. Primjeri takvih pitanja su: «Što bi se desilo ako pokušamo sa scenarijem X ili scenarijem Y u vezi moga posla?» Ili: «Što mislite uraditi ako se kao rezultat moga dodatnog angažmana uvidi da je neophodno poduzeti X korake?»

2. Uvjetna/vezana pitanja uključuju ako-onda scenarije i na njima se bazira pojam trgovanja u pregovorima: Primjeri takvog pitanja: "Ako pristanem na Vaše X uvjete, što onda vi zauzvrat nudite?"

3. Kružna pitanja su od posebne važnosti u pregovaranju. Njima indirektno otkrivamo razmišljanja poslodavca prema ostalim članovima tima. Jedno takvo pitanje bi glasilo ovako: «Što bih ja kao zaposlenik trebao uraditi na bolji način pa da postanem kandidat za promociju?» Kakav god odgovor poslodavac na to pitanje da, u stvari govori o tome da li već ima nekog drugog kandidata spremnog za unaprjeđenje, tj. promociju.

Razgovor uvijek vodi onaj koji postavlja pitanja, a ne onaj koji odgovara. S tim u vezi, prirodno je očekivati da poslodavac sebi uzme za pravo voditi razgovor – postavljanjem pitanja. Međutim pametnim kontra-pitanjima može se promijeniti dinamika pregovora te značajno unaprijediti pregovaračka pozicija.

Bitno je napraviti listu takvih pitanja – koje želite postaviti poslo-

davcu. Naravno da pitanja treba postavljati u relevantnom kontekstu – dijelu pregovora. Međutim praksa pokazuje da je bolje imati kakvu-takvu listu a ne oslanjati se samo na talent jer se često, pod utjecajem emocija, i one najjednostavnije stvari mogu zaboraviti.

Također je preporučeno anticipirati pitanja koja vas stavljaju u nezgodan položaj, te na iste naći odgovarajuće odgovore. Primjeri takvih pitanja su:

«Po čemu mislite da ste vi bolji od ostalih članova tima?» Ili «Koliko ste spremni putovati, planiramo da vaš odjel provede sljedećih nekoliko mjeseci van grada?»

Svakodnevni pregovori često zahtijevaju ostavljanje zone ugone i uobičajene poslovne prakse. No svi dokazi ukazuju na to da je takav trud višestruko isplativ, kako za jednu tako i za drugu stranu u pregovorima. ■



Trening programi:

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

Poslovni centar Almeria, Ulica grada Vukovara 284, Zagreb
Informacije: 01 463 7437 ili www.anglo-adria.com