

POSTANITE BOLJI PREGOVARAČ – 51. nastavak

ETIKA U PREGOVORIMA – što je laž, što neistina, a što eventualno prihvatljivo?



Uvjereni ste da nikad ne lažete tijekom pregovora? Vaši etički standardi su jako visoko postavljeni?

Sada zamislite sljedeći scenarij – nakon što ste nekoliko mjeseci tragači za novim poslom konačno ste pozvani na intervju za posao za koji ste aplicirali i koji vam se jako sviđa. Manager koji s vama obavlja razgovor vas pita «Imate li trenutno i drugih ponuda za posao?».... Što vi na to odgovorate? Većina ljudi koja želi podići vlastiti rejting će odgovoriti sa «Da, naravno...» iako nemaju niti jednu. Da li se u ovom slučaju «laž» podrazumijeva, i je li prihvatljiva s obzirom na okolnosti? U nastavku istog razgovora manager navodi detalje ponude tj. uvjete – visinu plaće, period za godišnji odmor i slično...Što Vi radite? Je li prihvatljivo reći da su druge ponude bolje od te koju ste upravo čuli?

Iako to inicijalno možda to i nije bio vaš plan, ipak se desilo da govorite neistinu, i to sve više i više kako razgovor odmiče. Zašto se to dešava, što pokreće ljude da odstupe od nekih osnovnih etičkih načela? Postoje četiri osnovna razloga za tu praksu:

Mladen Jančić



Etički izazov br. 1 – Mamac kušnje

Govore li pregovarači istinu ili ne ovisi i o tome koliko veliki je sam ulog. Jedna od studija pokazuje upravo to – što je veći potencijalni benefit/zarada, to su ljudi više skloniji govoriti neistine. Vraćajući se na našu priču o apliciranju za posao, što je posao više poželjan, to je vjerojatnije da će se lagati o postojanju bolje ponude.

Etički izazov br. 2 – Neizvjesnost kao okidač

Postojanje neizvjesnih ishoda povećava mogućnost uporabe laži. U slučaju pregovaranja za posao, što je više neizvjesno da će se pojavit neka druga ponuda za posao, to je više izvjesno da ćete reći da imate druge (bolje) ponude.

Etički izazov br. 3 – Nemoć

Kao što je postojanje velikog broja opcija/alternativa sigurno poželjna situacija u pregovorima, tako je i nedostatak istih zamka za sebe. Nai-me što je manje opcija na raspolaganju, to je veća vjerojatnoća da će strane u pregovorima pribjeći neistinitim tvrdnjama. Vraćajući se na osobu koja traži posao, što je dulji period čekanja i što je manje intervjuja/prilika za dobivanje posla, to je veća vjerojatnoća da će ta osoba lagati na intervjuu.

Etički izazov br. 4 – Odnos prema grupi ljudi

Prepostavimo da pregovarate ne s jednim managerom za posao nego s grupom ljudi – nekoliko različitih ljudi iz iste firme. Istraživanja pokazuju da su ljudi puno više skloni govoriti laži grupi ljudi (73%) naspram 36% ukoliko je s druge strane bila samo jedna osoba. Jedan od razloga za to je što većina ljudi, kada pregovara s grupom ljudi, to shvaća puno manje osobno nego kada se razgovor vodi jedan-na-jedan.



AngloAdria
MANAGEMENT CONSULTING

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