



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.

Prvo, prikupite dobre informacije. Što više znate o tome što drugi, odnosno, 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



je na pregovarački stol, u osnovi pozivate druge da se pridruže u razmatranju njihove primjenjivosti. Kada to kažem, ne biste trebali insistirati 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 pregovori-

ma. 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