



POSTANITE BOLJI PREGOVARAČ, XI. dio

mr. sc. Mladen
Jančić, CMC



Pregovaranje s „natjecateljem“

Razumijevanje različitih pregovaračkih stilova a velikoj mjeri uvjetuje i uspješnost samog pregovaranja. Dobar pregovarač bi trebao biti svjestan kako svog, tako i stila koji dominira kod druge strane. U praksi razlikujemo pet osnovnih pregovaračkih stilova, a to su natjecatelj, bježenac, prilagodljivi tip, suradnički tip i kompromisni stil. U ovom nastavku kolumne ćemo objasniti prvi, tj. „natjecateljski“ stil.

„Natjecatelji“ su primarno zainteresirani za ispunjenje svih svojih ciljeva. Ukoliko ih je moguće ostvariti na način da i druga strana

dobije ono što traži, poteškoća nema. Međutim ukoliko takvog slaganja nema, „natjecatelj“ će učiniti sve da ispuni samo svo-

je ciljeve, pa makar očigledno radeći na štetu druge strane, ako je to neophodno.

Generalno gledajući, u „zdravom“ natjecateljskom pristupu ne bi trebalo biti ništa loše. Međutim u praksi takav stil pregovarača ne bira sredstva. Oni jako dobro znaju što žele ostvariti, zbog čega to žele te se u ostvarivanju svojih ciljeva nekad koriste i vrlo žustrim rječnikom te neprimjerenom retorikom.

Više štete nego koristi

Kada se osvrnemo na ono što bi između ostalog trebalo biti predvjet integrativnog (principijelnog) pregovaranja, a to je zdrav i korektan odnos između strana, upravo tu se pokazuju sve slabosti ovakvog stila pregovaranja. Naime, iako na kratku stazu takav pristup može prividno učinkovit, na dugu stazu stvara više štete nego koristi.

U razgovoru s „natjecateljem“ morate biti sigurni što želite postići i zbog čega. Također se trebate pripremiti za direktan komunikacijski stil, što za neke može biti velika praktična prepreka (pogotovo za „prilagodljiv“ pregovarački stil, o kojem ćemo govoriti u sljedećem nastavku kolumne). „Natjecatelji“ u praksi ne gube vrijeme – odmah, na samom početku insistiraju na što skorijem ostvarivanju svojih ciljeva. Ironično je to što „natjecatelji“ upravo cijene isti pregovarački stil kod druge strane, tj. cijene tip osobe koja je direktna u komunikaciji s drugima i ne okoliša previše. Takva praksa međutim ponekad dovodi do situacija u kojima pregovori prela-

ze u otvoreni konflikt, a ponekad čak i prelaze granice prihvatljivog ponašanja.

Razumijevanje je ključ suradnje

„Natjecatelji“ su također poznati po tome da su skloni korištenju ucjena u cilju ostvarivanja svojih ciljeva.

Ako ste ucijenjeni, pokušajte tumačiti zahtjeve kao mogućnosti (o svemu se da pregovarati, samo se scenarij tj. uvjeti trebaju ponekad promijeniti – o tome smo pisali u prethodnim nastavcima).

Naša poslovna praksa pokazuje da je ovakav pregovaračko-komunikacijski stil i najčešći. Pregovaranje s „natjecateljem“ može biti učinkovito ako u potpunosti razumijete način na koji takve osobe funkcioniraju. Suočeni s takvim ponašanjem u pregovorima, jedini način da se dođe do prihvatljivog za obje strane je ukoliko i druga strana u potpunosti razumije svoje ciljeve i razloge zbog kojih treba insistirati na njima (svoje stvarne interese).

U razgovoru s „natjecateljem“ morate biti sigurni što želite postići i zbog čega. Također se trebate pripremiti za direktan komunikacijski stil, što za neke može biti velika praktična prepreka (pogotovo za „prilagodljiv“ pregovarački stil, o kojem ćemo govoriti u sljedećem nastavku kolumne).



Učinkovito poslovno pregovaranje I., 27.09.2012
Retorika i prezentacijske vještine, 01.10.2012.

Edukacijski kampus, Ilica 242, Zagreb.
Informacije: 01 463 7437 ili www.anglo-adria.com