



Mladen Jančić

PREGOVARANJE SA SAMIM SOBOM – II. DIO

Kada ste posljednji put pregovarali sa samim sobom? U prošlom nastavku su spomenuta sva novogodišnja obećanja («New Year's Resolutions») koje si dajemo – da ćemo npr. prestati pušiti, izgubiti koju kilu, pročitati više knjiga ili jednostavno provesti više vremena sa svojim bližnjima.

Koliko se takvih obećanja na kraju i ispuni- lo? Vjerojatno ne mnogo. U nastavku teksta ću pokušati dati primjere kako u tome i uspjeti, ili barem u nešto većoj mjeri. Na kraju – stvar je ipak u rukama pojedinca.

Iako na prvu ruku pitanje može zvučati čudno – koliko pregovarate sa samim sobom – u stvari i nije, jer se to u praksi dešava veoma često.

3 OSNOVNA PRAVILA

Kojih pravila bi se u takvim situacijama trebali pokušati držati? Tri su osnovna pitanja, a ujedno i pravila.

1. Koji su vaši stvarni interesi prilikom pregovaranja sa samim sobom?

I koliko se stvarno usmjeravamo prema njihovom ispunjenju – npr. ako se vratimo novogodišnjim obećanjima koje si dajemo, i npr. ako

je jedno od njih da ćete pokušati uspjeti smršaviti 5 kg u narednoj godini, da li je to zbog toga što želite izgledati ljepše, biti zdraviji, imati više energije ili je u pitanju oklada s prijateljem – tko može više smršaviti u kraćem roku? Ako ste iz mnoštva interesa izabrali jedan, za vas najvažniji, i ako se samo njega držite – veće su šanse za uspjeh.

2. Kako doći do stvarnog cilja bez velikih trzavica?

Ako priču prebacimo na poslovno pregovaranje, najbolji način da uvjerite drugu stranu da prihvati vaše prijedloge je da sami prijedlozi budu u okviru njihovih postojećih planova, tako da prijedlozi/promjene za njih ne predstavljaju dramatične promjene. Ako se vratimo na novogodišnja obećanja, pokušajte uskladiti stvari koje želite promijeniti sa stvarima koje već radite, tako da ne predstavljaju ogromnu promjenu u vašem životu. Na primjeru obećanja za mršavljenje, to bi značilo da pokušate izgubiti pola kilograma tjedno smanjujući pomalo postojeće obroke, a ne 10 kg mjesečno tako što ćete kompletno promijeniti način ishrane (npr. jesti samo žitarice).

3. Koliko često idete na svoj «balkon» i što točno tamo radite?

Otiđite na svoj «balkon» i razmislite o stvarima koje radite. To je vjerojatno i najvažnija stvar – distancirati se od postojećih navika i razmisliti koliko u stvari dobivate/gubite s njihovom promjenom. Ako je obećanje koje ste si dali ve-

zano za prestanak pušenja, te ste se u prvih šest dana uspjeli držati «obećanja», onda je odustajanje, tj. vraćanje na staro (pušenje) u stvari nena-doknadivi gubitak šest dana života. Ako na taj način, s našeg «balkona» promatramo stvari i događaje, onda je puno iz- vjesnije da će se planira- ne promjene i ostvariti.



Trening programi:

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

Ulica grada Vukovara 284, Poslovni centar Almeria, Zagreb
Informacije: 01 551 0200 ili www.anglo-adria.com

**poslovni[®]
savjetnik**
— .com
CENTRALNI POSLOVNI PORTAL

www.poslovni-savjetnik.com

**pratite
nas NA
DRUŠTVENIM
MREŽAMA**



PoslovniSavjetnikFan



@PoslovniS

Linked in

poslovnisavjetnik

**Poslovna ideja
dolazi uz prave
savjete
- ma gdje bili!**