



7 principa moćnih pregovarača

Najveće šanse da dobijete nešto što želite od druge osobe imate uz pomoć veštog pregovaranja

ŠTA:

Sedam jednostavnih pravila i principa koje koriste moćni pregovarači.

ZAŠTO:

Zato što je jedna od najvećih prednosti uspešnih poslovnih ljudi svakako sposobnost da pregovorima isposluju željeni rezultat. Bilo da pregovarate za svoj posao, kupujete kola ili razrešavate probleme sa voljenim osobama pregovaračka veština je vaše tajno oružje za postizanje željenih rezultata.

KAKO:

Pregovaranje ne mora da bude nadvlačenje napred nazad ili borba argumentima u kojoj se sakupljaju poeni kao u boksu. Najbolji pregovarači uspevaju da vode konverzaciju na takav način da druga strana nije do kraja ni svesna da je uključena u proces pregovaranja. Ključ je biti tvrd ali pošten pregovarač. Moćni pregovarači se pridržavaju sledeći sedam principa u pregovorima:

1.Zadržite stav objektivnog profesionalca

U pregovorima ne uzimajte ništa lično. Da biste zadržali objektivnost tretirajte sve pregovore kao da ste „profesionalac“ koji je angažovan od strane poslodavca da pregovara. Kada sebi dopustite da se emotivno angažujete u pregovorima racionalna strana se izmiče u stranu i to kasnije možete žaliti. Hladna glava daje najbolje rezultate u pregovorima i zato isključite svoj ego iz pregovora.

2.Budite najbolje pripremljen učesnik pregovora

Što više informacija imate o okruženju, uslovima i tržištu na primer, veće su šanse da ćete postići najbolji dogovor iz vašeg ugla. Neki put možete nadvladati drugu stranu i pucanjem na slepo ali su veće šanse da ćete pogoditi cenu ukoliko poznajete prosečne cene za tu uslugu ili cenu koju vaša konkurencija nudi u tom trenutku. U pregovorima znanje je moć.

3.Imajte snagu da presečete celu stvar

Staro je pravilo da se dobri poslovi zaključuju veoma brzo – a da je za loše poslove potrebno mnogo vremena. Zaključujte na osnovu vremena koje vam je potrebno da biste postigli

dogovor. Ako treba da isforsirate neki dogovor ili da ga natežete na silu dobre su šanse da ćete se kasnije kajati što ste toliko upinjali. Odlučite kada treba da prekinete neke pregovore i zahtevate dogovor odmah ili nikad. Nemojte se kajati kada do takvih dogovora ne dođe jer nisu trebali ni da se dogode.

4. Pokažite spremnost da „napustite“ pregovore

Ovo je pojedinačno najsnažnija strategija za dobijanje onoga što želite. Ako niste spremni da kažete Ne a da to i mislite, onda se spremite da dobijete manje od onoga što ste želeli. Pre ulaska u pregovore znajte unapred šta ste voljni a šta niste voljni da prihvatite tako da ne morate to da odmeravate usred razgovora jer nećete delovati ubedljivo. Ukoliko druga strana oseti da ćete napustiti pregore ukoliko se bude išlo ispod vašeg prihvatljivog minimuma onda vi imate dobru pregovaračku poziciju. I obrnuto kada druga strana oseti da nemate snage da se dignete i prekinete pregovore jer vam je stalo da postignete dogovor po svaku cenu onda ste oslabili svoju poziciju i dobićete onoliko koliko vam druga strana bude udelila. Moć da „blefirate“ svoju spremnost da prekinete pregovore, iako ste svesni da morate napraviti posao po svaku cenu, je takođe efikasno oruđe u pregovorima.

5. Pregovarajte isključivo sa ljudima koji odlučuju

Ništa nije napornije i uzaludnije od pokušaja da se ugovori posao sa nekim ko nema krajnju moć da odluči o istom. To je kao da pregovarate protiv sebe, iznesete određeni predlog i pokušavate da ga branite pred samim sobom a onda taj predlog bude serviran nekome iza scene i vraćen sa konačnim odgovorom da to ne može biti obavljeno pod tim uslovima. Mnogo je efikasnije da razgovarate licem u lice sa osobom koja odlučuje, ako to ne možete da obezbedite nemojte ni pregovarati.

6. Predvidite primedbe druge strane.

Pre ulaska u pregovore pokušajte da osmislite sve razloge i primedbe koje bi drugu stranu mogle da spreče da se sa vama dogovori. Za vreme pregovora ljudi iznose brojne razloge zašto nešto ne može da se obavi od kojih su većina besmisleni ili proizvod straha zbog neznanja ili smišljene provokacije za ostvarenje bolje pozicije. Kada unapred pripremite kvalitetne odgovore na zamerke suparnika onda brzim odbacivanjem tih sumnji jačate svoju poziciju.

7. Igrajte uvek na win-win kombinaciju

Najbolji su oni dogovori iz kojih obe strane odlaze sa pozitivnim osećanjima u vezi postignutih rezultata. Najgori su oni pregovori iz kojih jedna strana ode sa osećanjem da je izvukla deblji kraj. Win-win ili ja pobeđujem - ti pobeđuješ kombinacija je najbolji završetak pregovora koji treba da budu dugoročno uspešni i sa tim znanjem treba da vodite čitave pregovore. Pregovori u kojima ste drugima naneli štetu vam se kad tad vrate istom merom. Kao što izreka kaže: Sve se vraća, sve se plaća, samo je vreme potrebno da biste se u to uverili.

DO KADA:

Naučite i primenite principe i pravila veštog pregovaranja ali jedno po jedno.

Datum:



Prvi korak :

#1 Njutnov zakon kretanja:

- 1. Telo koje miruje nastoji da ostane u stanju mirovanja.*
- 2. Telo koje se kreće nastoji da ostane u stanju kretanja.*

Napravite prvi korak u implementaciji ovog znanja sad odmah jer je to jedini način da promenite staru naviku i podignete posao na viši nivo. Prvih 5 sekundi su kritični za donošenje odluke i stupanje u akciju.

Ako sad odmah ne uradite bilo kakvu, najmanju i najlakšu akciju u pravcu realizacije ove ideje zakon inercije će vas blokirati.

Formula uspeha:

**Počnite sad odmah i 2 deo zakona kretanja
će vam olakšati realizaciju ove produktivne prakse!**