



mr. sc. Mladen  
Jančić, CMC

## Pogreška br. 2 - IGRA NA KARTU MOĆI

*Kada se čini da netko treba vas više nego vi njega, „uzmi ili ostavi“ može se činiti kao najjednostavniji pregovarački izbor. Ako je prodavatelj očajan toliko da ne zna što uraditi s robom/uslugama, a vi ste jedini kupac, zašto ne iskoristiti takvu poziciju? Ako ste poslodavac na vrlo konkurentnom tržištu rada, možda želite i zadržati troškove plaća na izuzetno niskoj razini?*

Istina je da pregovarači koji igraju na kartu moći uglavnom dobivaju bolje uvjete nego njihove kolege koji ne mogu igrati na iste karte u pregovorima. Ipak dosta često upravo takvi pregovarači – koji igraju na karte pozicije, statusa ili povoljnije alternative, upadaju u niz predvidljivih i skupih pogreški. Pravilo je da ih većina podcjenjuje „protivnika“ i zanemaruje njegovu perspektivu u pregovorima. Ako se prema drugom pregovaraču ne postavljate s respektom i uvažavanjem, riskirate nekoliko mogućih (za vas neželjenih) reakcija. Sljedeći put kada mislite da kontrolirate situaciju u pregovorima – pripremite se na tri moguće reakcije druge strane koje direktno prozilaze iz vašeg postupanja prema njima tj. vašeg dominantno/arogantnog stava.

### Prva moguća reakcija

Inat, prkos, ponekad iracionalni. Klasičan primjer može biti odluka sindikata da nastavi sa štrajkom zbog nepovoljnih uvjeta nametnutih od strane poslodavca.

Iako je štrajk situacija u kojoj svi (ekonomski gledano) gube, ipak preko nekog „ponašanja“ se nekada ne prelazi, čak ni po cijenu otkaza i smanjenih plaća u budućnosti (neki radnici će tada i reći da je to u stvari mala cijena za sve one koji su u toj tvornici radili desetljećima). Iako iracionalna odluka, proizlazi direktno iz postavljanja poslodavca – tj. igre na kartu moći.

### Druga moguća reakcija

Nemogućnost održavanja/servisiranja uvjeta ugovora. Što je veća razlika u moći, to se u većini slučajeva pokušava maksimizirati i razlika u cijeni i ostalim uvjetima ugovora. S druge strane upravo ovakav pristup može rezultirati situacijom da „slabija“ strana pristane na uvjete ugovora koje onda ne može u potpunosti ispuniti – počev od rokova dostave, financiranja i sl.

Nedavno smo imali priliku čitati o situaciji u kojoj su domaći proizvođači (uglavnom hrane) optužili trgovački lanac u stranom vlasništvu da se postavlja baš na

takav, ultimativan „uzmi ili ostavi“ način, a u kontekstu dobivanja ekstra rabata na koje su trebali pristati domaći proizvođači kao uvjet poslovanja s dotičnim trgovačkim lancem. Također je moguć slučaj u kojem „slabija“ strana to i nije na nekim drugim tržištima, pa se tako ultimativnim ponašanjem u stvari riskira recipročni potez.

### Treća moguća reakcija

Riječ je naime o sudskom epilogu. Iako dosta rijetko, mogući su i slučajevi u kojima „slabija“ strana pronađe zakonsku osnovu po kojoj može nauditi „jačoj“ strani. Ovakvi slučajevi možda nikad ne

bi nastali da se „jača“ strana na ljepši način postavila prema „slabijoj“, koja je upravo iskoristila tu činjenicu da se pokuša osvetiti. Naravno time zaustavljajući moguću suradnju u budućnosti.

I na kraju – ako ste „jača“ strana, kada ste sigurni da držite sve karte u rukama, učinite dodatni napor i pokušajte igrati fair-play igru, također uzimajući u obzir i relevantnu zakonsku legislativu.

**Ako se prema drugom pregovaraču ne postavljate s respektom i uvažavanjem, riskirate nekoliko mogućih (za vas neželjenih) reakcija.**



**AngloAdria**  
MANAGEMENT CONSULTING

Instrumenti za analizu poslovanja poduzeća, 9-10.04.2013.

Uvod u osobni razvoj, 24.04.2013.

20 najčešćih prodajnih prigovora i kako njima upravljati,  
25.04.2013.

Edukacijski kampus, Ilica 242, Zagreb.

Informacije: 01 463 7437 ili [www.anglo-adria.com](http://www.anglo-adria.com)