Mladen Jančić

Zašto izbjeći laganje u pregovaranju?

Postoje mnogi razlozi zašto bi se laganje u pregovorima trebalo pokušati izbjeći. Kao prvo, laž je neetičan čin, može biti loša taktika na dužu stazu, a u većini slučajeva također predstavlja ulazak u sivu/ilegalnu zonu. Međutim, kada je ulog dovoljno visok, pojedinci ne mogu odoljeti izazovu da pribjegnu i korištenju laži.

S jedne strane laganje stvara etičku dilemu/izbor – da li raditi i činiti ono što mislite da je ispravno ili ono što vam donosi najviše koristi? Postoji i strateška dilema: dok su neki benefiti korištenja laži odmah vidljivi, u slučaju otkrivanja laži - i ugled i profit takvog pregovarača su u opasnosti.

Istraživanje harvardskog profesora **Deepaka Malhotre** pokazuje da je **većina managera** u svojoj karijeri **koristila laži** da bi došla **do određenih ciljeva. Kao najčešće razloge isti manageri su naveli sljedeće:**

1. Da bi se izbjeglo nanošenje krivnje drugoj strani te da bi se spasio vlastiti obraz.
2. Kao kontra-mjera pregovaraču koji ih pokušava prevariti.
3. Za uspostavljanje ravnoteže u slučaju nanošenja nepravde.
4. Da bi se ostvario profit ili smanjio gubitak.

4 mogućnosti izbjegavanja laganja

Razmotrit ćemo neke od mogućnosti izbjegavanja laganja u pregovorima.

1. NE PODLIJEŽITE VREMENSKIM PRITISCIMA

Vjerojatno najveći razlog za laganje u pregovorima je nedostatak kvalitetne pripreme. Mnogi pregovarači će vrlo lako navesti da su «uhvaćeni» nespremni, te to koristiti kao ispriku kada su suočeni sa teškim, izazovnim pitanjima. Kao primjer možemo uzeti prodaju stana/kuće – na pitanje vlasniku da li je do sada imao neke ponude, većina će ih odgovoriti «da» jer se jednostavno plaše izgovoriti istinito «ne» jer su uvjerenja da će ih takvo priznanje potencijalno skupo koštati. Moguć istiniti odgovor bi bio: «*Stan je na tržištu nekretnina određeno vrijeme te očekujemo kvalitetne ponude u narednom periodu*».

Istovremeno, ako se tema razgovora unaprijed detaljno odredi (s točnim redoslijedom stvari o kojima se treba razgovarati), izvjesno je da će se mnoga pitanja postaviti unaprijed, a time je i vjerojatnost za «nespremnost», tj. za korištenje laži puno manja.

AngloAdria
MANAGEMENT CONSULTING
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

2. ODBIJTE DATI ODGOVOR NA POJEDINA PITANJA

Suočeni s teškim pitanjem, nije nerazumno insistirati na tome da nemate dozvolu za davanje odgovora, ili reći da vam nedostaju sve informacije potrebne za odgovor. Čak i kada imate odgovor i dozvolu da prenesete informaciju, ne morate se osjećati dužnim da iznesete sve što znate. Zadržavanjem instinktivne potrebe odgovaranja na sva postavljena pitnaja, istovremeno reducirate broj potencijalnih laži.

Razlog zbog kojeg je odbijanje davanja odgovora prihvatljiva opcija leži u činjenici da mnogi pregovarači postavljaju pitanja na koja ni sami nisu spremni odgovoriti.

3. USVOJITE NAČELO RECIPROCITETA U RAZMJENI INFORMACIJA

Informacija ima svoju vrijednost. Ako druga strana želi da vi otkrijete vaše povlaštene podatke, ona bi trebala biti spremna pružiti nešto vrijedno zauzvrat. Poenta je u pomaku iz prakse «otkrivanja» informacija u praksu «razmjene» informacija. Ovakav pristup također smanjuje vjerojatnost upotrebe laži.

Da li raditi i činiti ono što mislite da je ispravno ili ono što vam donosi najviše koristi? Postoji i strateška dilema: dok su neki benefiti korištenja laži odmah vidljivi, u slučaju otkrivanja laži - i ugled i profit takvog pregovarača su u opasnosti.

4. POGLED U BUDUĆNOST

Većina pregovarača uglavnom razmatra samo kratkoročne konzekvence, tj. ne pridaje veliku važnost svojim odlukama u budućnosti. Dobici i gubici s kojima se trenutno suočavaju se čine veoma bitnim, što dovodi do previda prednosti izgradnje povjerenja i dugoročnog poslovnog odnosa. Ako ne postoji međusobno povjerenje između strana, izvjesno je da će se laži kad-tad početi upotrebljavati.