



ŠOLSKI CENTER POSTOJNA
SREDNJA ŠOLA
Gimnazija Ilirska Bistrica

Referat pri predmetu Poslovno komuniciranje

POGAJANJA

Ključne besede: pogajanje, vrste pogajalcev, vrste pogajanj, proces pogajanja

Avtor: Martin Prosen, 3. R/IB

Mentor: Gorazd Brne, univ. dipl. fil. in prof. soc.

Podpisani avtor izjavljam, da je ta pisni izdelek moje lastno delo.

Ilirska Bistrica, junij 2021

1 SPLOŠNO O POGAJANJIH

Predstavljajte si, da ste imeli govorni nastop in profesor vam je dal oceno, ki se vam je zdela prenizka. Kdo od vas je že bil v tej situaciji?

V tem primeru ste poskušali in morda tudi uspeli pridobiti boljšo oceno. Znanje o pogajanjih ni samo stvar poklicnega okolja, ampak je prisotno povsod, sploh v današnjih časih. Lahko se dogaja med vami in starši, kot prej navedeno, v šoli, med sovrstniki, pri nakupovanju nekaterih stvari itd.

Pogajanje je proces reševanja konflikta med dvema ali več udeleženci, v katerem so vsi udeleženci pripravljene spremeniti svoje začetne zahteve, da bi dosegle skupno sprejemljivo rešitev. Pravimo, da so pogajanja potrebna za razreševanje realističnih konfliktov.

O nerealističnem konfliktu govorimo takrat, kadar cilj konflikta ni neka realna dobrina, ampak le sproščanje napetosti v posamezniku ali skupini. Cilj je zadovoljstvo v samem agresivnem aktu.

Pogajanje ima naslednje značilnosti:

- vključuje najmanj dve strani,
- med stranema obstaja navzkrižje interesov glede enega ali več problemov,
- stranke so začasno vezane na posebno obliko prostovoljnega odnosa,
- aktivnost v takšnem odnosu se nanaša na razdelitev ali izmenjavo ene ali več dobrin ali reševanje enega ali več problemov med strankami, aktivnost vsebuje predstavljanje zahtev in predlogov ene strani drugi, ta zahteve ocenjuje in postavlja nasprotno predloge, lahko tudi koncesije. (Dolgan, K., 2009; Fink, I., Goltnik Urnaut, A., Števančec, D., 2009)

2 VRSTE POGAJALCEV

Pri pogajanjih poznamo različne tipe pogajalcev in sicer so to:

- **Nepopustljiv**

Nepopustljiv pogajalec je pogajalec, ki poskuša priti do rešitve na agresiven način, pri zahtevah ne popušča, odgovarja strogo in odločno, ne dopušča predolgega barantanja.

- **Popustljiv**

Popustljiv pogajalec je pogajalec, ki popušča pri zahtevah in poskuša priti do skupne rešitve. Z nasprotno stranjo poskuša zgraditi dober odnos in zaupanje, ponuja različne rešitve in je pripravljen se čemu odreči, da se doseže dogovor ali kompromis.

- **Učinkovit**

Učinkovit pogajalec je pogajalec, ki se pogaja objektivno – samo s podatki, ki jih je sam pridobil, ali mu jih je pripravila skupina strokovnjakov. Pri pogajanjih se opira samo na statistiko in številke, koncentrira se na interese, ki so merljivi in objektivni. Tak pogajalec prevzema lastnosti popustljivega in nepopustljivega pogajalca.

Na splošno: dober pogajalec mora biti realen, potrpežljiv, "elastičen", hkrati pa "trden". (Dolgan, K., 2009)

3 VRSTE POGAJANJ

- POGAJANJE S PARTNERJI: Partnerji so drugi posamezniki, skupine ali organizacije, s katerimi nas vežejo pomembni skupni interesi. S partnerji se največkrat pogajamo o ceni, dobavnem roku, plačilnem roku, stroški, jamstva ...
- POGAJANJE S KONKURENTI, TEKMECI: To so vsi posamezniki, skupine ali organizacije s katerimi tekmuje na trgu konkurence za dobrine ali korist. Glavne teme pogajanj so delitev dela, poslov, pravila področij, konkurence, delovanja ...
- POGAJANJE Z DRUGIMI: Sem uvrščamo pogajanja s sindikati, strokovnimi združenji, državnimi ustanovami-davkarija, kjer gre predvsem za usklajevanje interesov, sodelovanje, pravil nasprotovanja ... (Učinkovito pogajanje)

4 PROCESI POGAJANJA

Dober pogajalec pozna skupinske procese, ki se pojavljajo pri pogajanjih:

- procesi prisiljevanja (grožnja, agresija, prekinitev pogajanj);
- procesi prepričevanja (pri katerih uporabljate različne argumente);
- procesi pretvarjanja – pri pogajanjih se lahko tudi pretvarjate, da nekaj ste, imate, veste, zmorete. To je lahko uspešno ali pa tudi ne;
- procesi prilagajanja – sem spada to, da tvegane zadeve obravnavate na koncu, prilagajate se osebnostnim lastnostim in strategiji nasprotne strani, dogaja se odzivnost predlogov in nasprotnih predlogov. (Fink, I., Goltnik Urnaut, A., Števančec, D., 2009)

5 PRIPRAVE NA POGAJANJA

Sedaj, ko vemo nekaj o pogajanju, pogledajmo še priprave, ki so za uspešno pogajanje zelo pomembne.

- Pripravimo lahko **pogajalsko strategijo**, kjer se odločamo glede tega, kje bomo in kje ne bomo popuščali in za koliko lahko popustimo.

- Lotimo se lahko **študije nasprotne strani** in poiščemo, kje imajo pomanjkljive argumente, neuskklajenosti med člani itd.
- Lahko se spustimo v **pogovor z nasprotno stranjo** že pred pogajanjem, če je to mogoče, lahko pa je tudi njihov znanec ali njemu/njim podoben. (Učinkovito pogajanje)

6 VIRI IN LITERATURA

Dolgan, K. (2009). Pogajanja; del vsakdanjega življenja. V: Znanje [Elektronski vir]: Teorija in praksa. Zbornik 6. študentske konference. Fakultete za management Koper. Koper, Celje, Škofja Loka. Dostopno na: <http://www.fm-kp.si/zalozba/ISBN/978-961-266-033-8/prispevki/Dolgan%20Katarina.pdf> (vpogled 7. 6. 2021)

Fink, I., Goltnik Urnaut, A., Števančec, D. (2009). Poslovno komuniciranje. Ljubljana: Zavod IRC. Dostopno na: http://ilb.scpo.si/files/2019/09/Poslovno_komuniciranje-Fink_Goltnik_Stevancec.pdf (vpogled 7. 6. 2021)

Učinkovito pogajanje. Dostopno na: <http://web.bf.uni-lj.si/dsa/gradivo/razno/sluzba/pogajanja.pdf> (vpogled 7. 6. 2021)