

Anatomske podatke sakupljene sa fosilizovanih lobanja potvrđuju da su moderni ljudi stekli fizičku sposobnost govora pre između 90.000 i 40.000 godina. Rudimentirani oblici govornog jezika prema tome, javili su se dosta rano kao rezultat praktičnih potreba za međuljudskom komunikacijom unutar porodičnih i plemenskih grupa.

Ovladajući upotrebom reči i drugih simbola, ljudi su mogli da se bore sa svojim fizičkim i društvenim okruženjem na načine koji nisu bili mogući u ranijim fazama njihove evolucije. Sposobnost da kodira informaciju govornim jezikom omogućila je čoveku da na što efikasniji način sakuplja, obrađuje i širi praktične informacije. Kao rezultat ovih radnji pojavljuju se međusobno sporazumijevanje i pregovaranje ljudi.

Kako je to bio slučaj kroz istorijski razvoj čovečanstva, pregovaranje i danas predstavlja sastavni deo života i naše svakodnevne komunikacije. Na osnovu toga pregovaranje ima uticaja i na duhovna i politička područja, a poseban značaj ogleda se u području biznisa (savremenog menadžmenta).

Što se tiče procesa sklapanja posla kod nas se obično prvo potpiše ugovor, a tek onda strane žele pregovore, a od izvršenja ugovora naravno nema ništa. Na zapadu je redosled potpuno drugačiji: prvo se vrše pregovori, zatim se potpisuje ugovor i na kraju dolazi do njegovog izvršenja.

Pregovaranje je kontrolisani komunikacijski proces s ciljem rešavanja sukoba interesa dve ili više razumnih pregovaračkih strana (kad svaka strana može blokirati postizanje cilja druge strane).

Pregovaranje može biti i zabavno ako znate šta činite, ali je prava gnjavaža ako u većini slučajeva iz pregovora izađete „kratkim rukava“. Pa opet, krenete li u pregovarački pohod naoružani argumentima, podacima, pa čak i smicalicama i po svaku cenu nastojite da rezultat pregovora bude isključivo vama po volji, verujte, krenuli ste u krivom smeru. Pregovori se mogu smatrati uspešnim samo onda kada su obe pregovaračke strane zadovoljne konačnim ishodom. Inače vam se, i pre nego što se slegne pena vašeg pobjedničkog šampanjca, vaš grandiozni uspeh može vratiti kao bumerang i obiti vam se o glavu. Zato valja lukavo pripremiti strategiju u kojoj su jasno razdvojeni ciljevi koji se žele postići od pojedinosti koje se mogu „žrtvovati“ suprotnoj strani.

Svaki iskusni pregovarač mora znati svoje ciljeve i svoje mogućnosti da bi mogao odrediti i svoja očekivanja. Taktika pregovaranja ne sme biti negativna niti se svoditi na nagovor.

Cilj pregovaranja treba biti zajednički dogovor. Samo saradnjom i kompromisom doći će se do zaključaka prihvatljivih za sve učesnike pregovaranja. Ne kaže se bez razloga, da je pregovaranje umetnost prilagođavanja.

Predrasude vezane za pol, rasu, nacionalnost, telesna obeležja i imovinsko stanje mogu ograničiti vaše mogućnosti uspešne komunikacije sa sagovornicima, a time i uspešnog pregovaranja. Uspešan pregovarač mora odbaciti sve predrasude i posedovati maksimalnu fleksibilnost prema svim učesnicima pregovora.

**----- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE
PREUZETI NA SAJTU. -----**

www.maturskiradovi.net

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: maturskiradovi.net@gmail.com