

Rast zasnovan na **veština**ma

Раст заснован на вештинама

Најчешће се индивидуални раст заснива на вештинама. Вештине су способности коришћења научених основа знања за извођење радњи. Развијене вештине се огледају у способности за побољшати социјални и материјални положај, професионални раст, суочавање са изазовима и решавање проблема.

Преговори
Pregovori

Pregovori

Преговори

Преговори су ситуација доношења одлука у којој двије или више међузависних страна покушавају постићи споразум. Људи преговарају када не могу сами постићи своје циљеве.

Способности потребне у преговорима:

- Когнитивне
Менталне способности које утичу на закључивање, доношење одлука, обраду информација, учење и прилагодљивост промјенама у новим или сложеним ситуацијама.
- Узимање перспективе
Способност уочавања, разумевања и одговарања на аргументе друге стране.
- Тумачење имплицитних преговарачких уверења
Свака страна у преговорима може утицати на исходе и одлуке друге стране, а друга страна може утицати на њихове исходе и одлуке.
- Информације су животна снага преговора, стога нема погрешних информација, па вас друга страна може схватити озбиљно.
- Свест о дилеми поштења
Стране морају да одлуче шта и колико могу да открију једна другој.
- Свесност дилеме поверења
Странке морају одлучити да ли могу веровати једна другој.

Преговори се могу одразити и на друге дилеме познате као друштвене дилеме. Процените врсту ситуације на коју сте наишли, на коју сте наишли или неку ситуацију – студија случаја – коју сте приметили негде другде и имате потребне информације за анализу.

- ☐ "Затвореничка" дилема
Странке су међусобно блиско повезане и морају преговарати о својим радњама на начин који би за сваку страну имао најмање штете.
- ☐ Диктаторова дилема
Једна страна дистрибуира ресурс, а друга одлучује да ли ће прихватити. Награда обојице зависи од преговарања о њиховим одлукама.
- ☐ Дилема размене
Странке поседују појединачне ресурсе и могу их разменити како би побољшале свој положај.
- ☐ Дилема о друштвеној огради
Странке могу добити неопходна средства ако заједно раде на њима.
- ☐ Дилема социјалне замке
Странке поседују ресурсе, али су приморане да ограниче њихову употребу ради очувања.

Преговори ће бити потребни у читавом низу друштвених дилема и одражавали би дистрибутивни или интегративни стил. Неке ситуације друштвених дилема могле би се више преферирати, а друге мање. Преговори показују да су могући повољнији услови и промена из једне друштвене дилеме у другу. Појединци могу бити активни агенти своје странке. Већина преговора је комбинација дистрибутивних и интегративних стилова који омогућавају простор за дистрибуцију вриједности и стварање вриједности. Преговори захтевају управљање међусобном зависношћу, укључивање у међусобно прилагођавање, тражење или стварање вредности и управљање сукобом.

Ваше опције током преговора:

- ☐ Постигните договор са том странком
- ☐ Постигните договор са другом страном
- ☐ Не досегните насеље

Преговори се не препоручују ако је присутан било који од доле наведених услова.

Да ли се неки од ових услова примењује на ваше преговарање?

- ☐ Можете изгубити све
- ☐ Уместо преговора, покушајте да подигнете цене док радите на свом капацитету. На пример, када су ваше услуге веома тражене или се ваша кућа ипак може продати више на тржишту. Можда ће вам бити потребно додатно размишљање ако планирате да распродате залихе у продавници или да останете без омиљеног пића у кафићу где је цена донекле фиксна за ваше клијенте и не потиче из преговора са њима.
- ☐ Захтеви су незаконити, неетички, морално неприкладни
- ☐ Можете изгубити, али немате шта да добијете
- ☐ Кад немате времена
- ☐ Када не можете да верујете свом колеги и уговору
- ☐ Када би чекање побољшало положај
- ☐ Када нисте спремни

Током преговора:

- ☒ Питајте и слушајте
- ☒ Држите се својих принципа
- ☒ Отворено наведите извор и снага легитимитет
- ☒ Немојте претпостављати сами

Ваш стил сукоба:

- ☐ Такмичарски
Висока асертивност, ниска сарадња.
- ☐ Суспретљив
Ниска асертивност, висока сарадња.
- ☐ Избегавање
Ниска асертивност, ниска сарадња.
- ☐ Сарађујући
Висока асертивност, велика сарадња.
- ☐ Компромис
Умерена асертивност,
умерена сарадња.

Стил сукоба друге

- ☐ Такмичарски
Висока асертивност, ниска сарадња.
- ☐ Суспретљив
Ниска асертивност, висока сарадња.
- ☐ Избегавање
Ниска асертивност, ниска сарадња.
- ☐ Сарађујући
Висока асертивност, велика сарадња.
- ☐ Компромис
Умерена асертивност,
умерена сарадња.

Ваша друштвена оријентација:

- ☐ Про-селф и понашат ћу се прије
свега оријентацијом на себе.
- ☐ Просоцијални или кооперативни
и понашаће се у складу са том
оријентацијом.

Друштвена оријентација друге странке:

- ☐ Про-селф и понашат ћу се прије
свега оријентацијом на себе.
- ☐ Просоцијални или кооперативни
и понашаће се у складу са том
оријентацијом.

Планирање преговора:

- ☐ Размотрите опције исхода за ово питање

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____

- ☐ Проведите неко време тражећи заједничке тачке
- ☐ Припремите своје циљеве око распона, а не фиксних тачака
- ☐ Не формирајте своје планове строго узастопним редоследом
- ☐ Пажљиво размислите о својим границама

Током преговора:

- ☒ Непосредни контрапредлози
- ☒ Не продајте понуде у сјајно позитивном смислу
- ☒ Избегавајте циклусе одбране и напада
- ☒ Постављајте још питања, посебно ради провере разумевања
- ☒ Укратко резимирајте напредак који је постигнут
- ☒ Немојте разводњавати своје аргументе slabим резонавањем

Имајте на уму:

- ☒ На перцепцију утиче тренутно стање ума, улога и разумевање раније комуникације.
- ☒ Опажање је процес стварања смисла који се јавља током тумачења њиховог окружења како би на одговарајући начин реаговали.
- ☒ Окружења су сложена и оптерећена па перцепција постаје селективна.
- ☒ Могу постојати предиспозиције према вашој странци, или можете имати предиспозиције према другој страни што доводи до пристрасности, грешака у перцепцији и накнадне комуникације.

Пристрасности и грешке у перцепцији и накнадној комуникацији.

На шта можете наићи у ситуацији коју сте раније одлучили да процените?

- ☐ Стереотипизација
Додељивање атрибута на основу чланства појединца у одређеној друштвеној или демографској категорији.
- ☐ Ефекти ореола
Позитивна или негативна генерализација и приписивање различитих атрибута на основу појединачних атрибута другог појединца.
- ☐ Селективна перцепција
Потврђивање веровања филтрирањем информација које то веровање не потврђују.

☐ Пројекција
Преношење друге стране карактеристике или осећања која поседује сам комуникатор.

☐ Родне разлике
Активирање стереотипа може мотивисати особу да се понаша на начин који је у складу са тим стереотипом. Освешћивање људи свесним пристрасности и њихових претпостављених ефеката на исходе може мотивисати преговараче да се понашају на начине који превазилазе родне разлике у учинку.

☐ Задатак оријентисан

☐ Оријентисани на односе

Како се расправља о позиције? Може ли се дискусија искористити користећи самопоштовање засновано на спољним факторима (на пример: рејтинг, и тако даље). разумевању о којем се говори у **Мој концепт о себи**? Могу ли дискусија имати користи од личних података и осећања?

Које примере за аргументе бира ваша странка, а друга страна?

У многим случајевима не би могло бити стварне разлике на који год начин се споразум постигао. Приступи оријентисани на задатке и на односе могу бити подједнако важећи. Не постоје родне разлике уочене у категоријама емоција у односу на интелект или компромис у односу на побједу за оба пола. Постизање договора је ствар међузависности, ангажовања у међусобном прилагођавању, захтевању или стварању вредности и управљању сукобом, а то се може догодити на различите начине. Међутим, примећено је да се жене у преговорима очигледно често третирају лошије од мушкараца. Главне бриге могу се навести као доследна потреба за заједничким радом на неопходним ресурсима и исходима и негативни ефекти употребе оријентисано на себе и агресивног понашања уместо помагати понашања.

☐ Расна дискриминација

☐ Етничка дискриминација

☐ Нека друга демографска дискриминација

☐ Особине личности и диспозиције

☐ Екстраверзија

☐ Слагање

☐ Савесност

☐ Емоционална

☐ Отвореност

☐ Циљ је специфичан, фокусиран циљ који се реално може планирати да се постигне. Жеље нису циљеви, док циљеви могу олакшати задовољавање интереса странке, што се вероватно не би догодило.

☐ Циљеви су често повезани са циљевима друге стране. Веза између циљева две стране дефинише питање које треба решити.

☐ Пренесите другој страни интересе и положај ваше странке

☐ Схватите интересе и положај друге стране

☐ Утврдите да ли понуда на столу задовољава циљеве

☐ Циљеви морају бити достижни

☐ Ефективни циљеви морају бити конкретни, специфични и мерљиви

Оквири се користе при преношењу информација и оквири обликују оно што стране дефинишу као кључна питања и начин на који о њима говоре. Обе стране имају оквири. Бар донекле, оквири се могу контролисати. Разговори мењају и трансформишу оквири на начин на који преговарачи можда нису у стању да предвиде, али могу да контролишу. Одређени оквири ће вероватније од других довести до одређених врста процеса и исхода.

Емоције такође могу утицати на преговоре. На пример, негативне емоције могу навести стране да дефинишу ситуацију као конкурентну или дистрибутивну и поткопати способност преговарача да анализира ситуацију стварајући турбуленције за обе стране. Већа је вероватноћа да ће позитивна осећања водити странке ка интегративнијим процесима и промовисати упорност. Још једном наглашавајући да је присутност осећања ваљано разматрање током преговора, а истовремено се такво разматрање могло занемарити због родних комуникацијских разлика и родне дискриминације произашле из стереотипа. Праведност поступака и повољно друштвено поређење омогућују позитивна осећања.

Какви су ваши утисци и запажања након упознавања са **Преговори** и након завршетка вежби?

Креирано: 20-08-2021

Ажурирано: 18-08-2023

Датотека ће бити ажурирана како би обавестила о додатним сродним материјалима који су доступни. Ти материјали ће такође постати доступни директно путем www.dariakotova360.net/ciljevi