

Rast zasnovan na **veštinama**

Раст заснован на вештинама

Najčešće se individualni rast zasniva na vještinama. Veštine su sposobnosti korišćenja naučenih osnova znanja za izvođenje radnji. Razvijene veštine seogledaju u sposobnosti za poboljšati socijalni i materijalni položaj, profesionalni rast, suočavanje sa izazovima i rešavanje problema.

Pregovori
Преговори

Pregovori

Преговори

Pregovori su situacija donošenja odluka u kojoj dvije ili više međuzavisnih strana pokušavaju postići sporazum. Ljudi pregovaraju kada ne mogu sami postići svoje ciljeve.

Sposobnosti potrebne u pregovorima:

- Kognitivne
Mentalne sposobnosti koje utiču na zaključivanje, donošenje odluka, obradu informacija, učenje i prilagodljivost promjenama u novim ili složenim situacijama.
- Uzimanje perspective
Sposobnost uočavanja, razumevanja i odgovaranja na argumente druge strane.
- Tumačenje implicitnih pregovaračkih uverenja
Svaka strana u pregovorima može uticati na ishode i odluke druge strane, a druga strana može uticati na njihove ishode i odluke.
- Informacije su životna snaga pregovora, stoga nema pogrešnih informacija, pa vas druga strana može shvatiti ozbiljno.
- Svest o dilemi poštenja
Strane moraju da odluče šta i koliko mogu da otkriju jedna drugoj.
- Svesnost dileme poverenja
Stranke moraju odlučiti da li mogu verovati jedna drugoj.

Pregovori se mogu odraziti i na druge dileme poznate kao društvene dileme. Procenite vrstu situacije na koju ste naišli, na koju ste naišli ili neku situaciju - studija slučaja - koju ste приметили negde drugde i imate potrebne informacije za analizu.

- ☐ "Zatvorenička" dilema
Stranke su međusobno blisko povezane i moraju pregovarati o svojim radnjama na način koji bi za svaku stranu imao najmanje štete.
- ☐ Diktatorova dilema
Jedna strana distribuira resurs, a druga odlučuje da li će prihvatiti. Nagrada obojice zavisi od pregovaranja o njihovim odlukama.
- ☐ Dilema razmene
Stranke poseduju pojedinačne resurse i mogu ih razmeniti kako bi poboljšale svoj
- ☐ Dilema o društvenoj ogradi
Stranke mogu dobiti neophodna sredstva ako zajedno rade na njima.
- ☐ Dilema socijalne zamke
Stranke poseduju resurse, ali su primorane da ograniče njihovu upotrebu radi očuvanja.

Pregovori će biti potrebni u čitavom nizu društvenih dilema i odražavali bi distributivni ili integrativni stil. Neke situacije društvenih dilema mogle bi se više preferirati, a druge manje. Pregovori pokazuju da su mogući povoljniji uslovi i promena iz jedne društvene dileme u drugu. Pojedinci mogu biti aktivni agenti svoje stranke. Većina pregovora je kombinacija distributivnih i integrativnih stilova koji omogućavaju prostor za distribuciju vrijednosti i stvaranje vrijednosti. Pregovori zahtevaju upravljanje međusobnom zavisnošću, uključivanje u međusobno prilagođavanje, traženje ili stvaranje vrednosti i upravljanje sukobom.

Vaše opcije tokom pregovora:

- ☐ Postignite dogovor sa tom strankom
- ☐ Postignite dogovor sa drugom stranom
- ☐ Ne dosegnite naselje

Pregovori se ne preporučuju ako je prisutan bilo koji od dole navedenih uslova.

Da li se neki od ovih uslova primenjuje na vaše pregovaranje?

- ☐ Možete izgubiti sve
- ☐ Umesto pregovora, pokušajte da podignete cene dok radite na svom kapacitetu.
Na primer, kada su vaše usluge veoma tražene ili se vaša kuća ipak može prodati više na tržištu. Možda će vam biti potrebno dodatno razmišljanje ako planirate da rasprodате залихе u prodavnici ili da ostanete bez omiljenog pića u kafiću gde je cena donekle fiksna za vaše klijente i ne potiče iz pregovora sa njima.
- ☐ Zahtevi su nezakoniti, neetički, moralno neprikladni
- ☐ Možete izgubiti, ali nemate šta da dobijete
- ☐ Kad nemate vremena
- ☐ Kada ne možete da verujete svom kolegi i ugovoru
- ☐ Kada bi čekanje poboljšalo položaj
- ☐ Kada niste spremni

Tokom pregovora:

- ☒ Pitajte i slušajte
- ☒ Držite se svojih principa
- ☒ Otvoreno navedite izvor snaga i legitimitet
- ☒ Nemojte pretpostavljati sami

Vaš stil sukoba:

- ☐ Takmičarski
Visoka asertivnost, niska saradnja.
- ☐ Susretljiv
Niska asertivnost, visoka saradnja.
- ☐ Izbegavanje
Niska asertivnost, niska saradnja.
- ☐ Sarađujući
Visoka asertivnost, velika saradnja.
- ☐ Kompromis
Umerena asertivnost,
umerena saradnja.

Stil sukoba druge strane:

- ☐ Takmičarski
Visoka asertivnost, niska saradnja.
- ☐ Susretljiv
Niska asertivnost, visoka saradnja.
- ☐ Izbegavanje
Niska asertivnost, niska saradnja.
- ☐ Sarađujući
Visoka asertivnost, velika saradnja.
- ☐ Kompromis
Umerena asertivnost,
umerena saradnja.

Vaša društvena orijentacija:

- ☐ Pro-self i ponašat ću se prije svega orijentacijom na sebe.
- ☐ Prosocijalni ili kooperativni i ponašaće se u skladu sa tom orijentacijom.

Društvena orijentacija druge stranke:

- ☐ Pro-self i ponašat ću se prije svega orijentacijom na sebe.
- ☐ Prosocijalni ili kooperativni i ponašaće se u skladu sa tom orijentacijom.

Planiranje pregovora:

- ☐ Razmotrite opcije ishoda za ovo pitanje

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

- ☐ Provedite neko vreme tražeći zajedničke tačke
- ☐ Pripremite svoje ciljeve oko raspona, a ne fiksnih tačaka
- ☐ Ne formirajte svoje planove strogo uzastopnim redosledom
- ☐ Pažljivo razmislite o svojim granicama

Tokom pregovora:

- ☒ Neposredni kontrapredlozi
- ☒ Ne prodajte ponude u sjajno pozitivnom smislu
- ☒ Izbegavajte cikluse odbrane i napada
- ☒ Postavljajte još pitanja, posebno radi provere razumevanja
- ☒ Ukratko rezimirajte napredak koji je postignut
- ☒ Nemojte razvodnjavati svoje argumente slabim rezonovanjem

Imajte na umu:

- ☒ Na percepciju utiče trenutno stanje uma, uloga i razumevanje ranije komunikacije.
- ☒ Opažanje je proces stvaranja smisla koji se javlja tokom tumačenja njihovog okruženja kako bi na odgovarajući način reagovali.
- ☒ Okruženja su složena i opterećena pa percepcija postaje selektivna.
- ☒ Mogu postojati predispozicije prema vašoj stranci, ili možete imati predispozicije prema drugoj strani što dovodi do pristrasnosti, grešaka u percepciji i naknadne komunikacije.

Pristrasnosti i greške u percepciji i naknadnoj komunikaciji.

Na šta možete naići u situaciji koju ste ranije odlučili da procenite?

- ☐ Stereotipizacija
Dodeljivanje atributa na osnovu članstva pojedinca u određenoj društvenoj ili demografskoj kategoriji.
- ☐ Efekti oreola
Pozitivna ili negativna generalizacija i pripisivanje različitih atributa na osnovu pojedinačnih atributa drugog pojedinca.
- ☐ Selektivna percepcija
Potvrđivanje verovanja filtriranjem informacija koje to verovanje ne potvrđuju.

☐ Projekcija
Prenošenje druge strane karakteristike ili osećanja koja poseduje sam komunikator.

☐ Rodne razlike
Aktiviranje stereotipa može motivisati osobu da se ponaša na način koji je u skladu sa tim stereotipom. Osveščivanje ljudi svesnim pristrasnosti i njihovih pretpostavljenih efekata na ishode može motivisati pregovarače da se ponašaju na načine koji prevazilaze rodne razlike u učinku.

Procenite i uzmite u obzir orijentaciju vaše stranke i druge strane:

☐ Zadatak orijentisan ☐ Orijentisani na odnose

Kako se raspravlja o pozicije? Može li se diskusija iskoristiti koristeći samopoštovanje zasnovano u spoljnim faktorima (na primer: rejting, i tako dalje). Razumevanju o kojem se govori u **Moj koncept o sebi**? Mogu li diskusija imati koristi od ličnih podataka i osećanja?

Koje primere za argumente bira vaša stranka, a druga strana?

U mnogim slučajevima ne bi moglo biti stvarne razlike na koji god način se sporazum postigao. pristupi orijentisani na zadatke i na odnose mogu biti podjednako važeći. Ne postoje rodne razlike uočene u kategorijama emocija u odnosu na intelekt ili kompromis u odnosu na pobjedu za oba pola. Postizanje dogovora je stvar međuzavisnosti, angažovanja u međusobnom prilagođavanju, zahtevanju ili stvaranju vrednosti i upravljanju sukobom, a to se može dogoditi na različite načine. Međutim, primećeno je da se žene u pregovorima očigledno često tretiraju lošije od muškaraca. Glavne brige mogu se navesti kao dosledna potreba za zajedničkim radom na neophodnim resursima i ishodima i negativni efekti upotrebe orijentisan na sebe i agresivnog ponašanja umesto pomagati ponašanja.

☐ Rasna diskriminacija

☐ Etnička diskriminacija

☐ Neka druga demografska diskriminacija

☐ Osobine ličnosti i dispozicije

☐ Ekstroverzija

☐ Slaganje

☐ Savesnost

☐ Emocionalna

☐ Otvorenost

☐ Cilj je specifičan, fokusiran cilj koji se realno može planirati da se postigne. Želje nisu ciljevi, dok ciljevi mogu olakšati zadovoljavanje interesa stranke, što se verovatno ne bi dogodilo.

☐ Ciljevi su često povezani sa ciljevima druge strane. Veza između ciljeva dve strane definiše pitanje koje treba rešiti.

☐ Prenesite drugoj strani interese i položaj vaše stranke

☐ Shvatite interese i položaj druge strane

☐ Utvrdite da li ponuda na stolu zadovoljava ciljeve

☐ Ciljevi moraju biti dostižni

☐ Efektivni ciljevi moraju biti konkretni, specifični i merljivi

Okviri se koriste pri prenošenju informacija i okviri oblikuju ono što strane definišu kao ključna pitanja i način na koji o njima govore. Obe strane imaju okvire. Bar donekle, okviri se mogu kontrolisati. Razgovori menjaju i transformišu okvire na način na koji pregovarači možda nisu u stanju da predvide, ali mogu da kontrolišu. Određeni okviri će verovatnije od drugih dovesti do određenih vrsta procesa i ishoda.

Emocije takođe mogu uticati na pregovore. Na primer, negativne emocije mogu navesti strane da definišu situaciju kao konkurentnu ili distributivnu i potkopati sposobnost pregovarača da analizira situaciju stvarajući turbulencije za obe strane. Veća je verovatnoća da će pozitivna osećanja voditi stranke ka integrativnijim procesima i promovisati upornost. Još jednom naglašavajući da je prisutnost osjećaja valjano razmatranje tokom pregovora, a istovremeno se takvo razmatranje moglo zanemariti zbog rodni komunikacijskih razlika i rodne diskriminacije proizašle iz stereotipa. Pravednost postupaka i povoljno društveno poređenje omogućuju pozitivna osećanja.

Kakvi su vaši utisci i zapažanja nakon upoznavanja sa **Pregovori** i nakon završetka vežbi?

Kreirano: 19-08-2021

Ažurirano: 18-08-2023

Datoteka će biti ažurirana kako bi obavestila o dodatnim srodnim materijalima koji su dostupni. Ti materijali će takođe postati dostupni direktno putem www.dariakotova360.me/ciljevi