

PREGOVARAČKA DILEMA - II. dio



U prošlom nastavku kolumne smo razmatrali praktične aspekte različitih kombinacija «pregovaračke dileme» koju su u sredinom 80-tih godina ustanovili Lax i Sebenius.

S druge strane, pregovaračka dilema je jedan od središnjih koncepta u teoriji pregovaranja koja je manje relevantna za vrhunske pregovarače nego što to pregovaračka literatura sugerira.

Jedna od osnovnih pretpostavki ove «dileme» je pretpostavka da će strane u pregovaranju ipak napraviti kakav-takav dogovor – bez obzira bio on odličan (*Great*), osrednji (*Mediocre*) ili užasan (*Terrible*).

U pregovaračkoj teoriji to znači da je čak i najgora opcija za oba pregovarača (*Ward-a* i *Stone-a*) – užasan rezultat – ipak biti bolja od BATNE (*Best Alternative to Negotiated Agreement*) obojice pregovarača.

To u praksi to jednostavno nije uvijek slučaj. Naime vrhunski pregovarači neće prihvatiti «užasan» rezultat – vjerojatnost da će se dogovor

postići je direktno proporcionalan profitu koji takav dogovor donosi. Ukoliko za trenutak ostavimo pretpostavku da se dogovor mora desiti po strani (što je uobičajeni pristup «Pregovaračkoj dilemi»), dolazimo do puno realnijeg scenarija u kojem se vjerojatnost da druga strana kaže «da» povećava s veličinom kolača kojega i ona dobiva.

Za razliku od prošlog scenarija (opisanog u prethodnoj kolumni) uvedimo vjerojatnost da će se dogovor uopće desiti (između dva pregovarača, *Ward-a* i *Stone-a*). Razmotrimo *Ward-ov* izbor – ako igra na kartu «*Claim*», moguće je dobiti ili osrednji (*Mediocre*) ili manje vjerojatno odličan (*Great*) rezultat. No, ako igra na kartu «*Create*», vjerojatno je da će dobiti dobar (*Good*) rezultat, i manje vjerojatno užasan (*Terrible*).

Stone ima identičan izbor, s istim rezultatima.

		Stone's Choice	
		Create	Claim
Ward's Choice	Create	Good (likely)	Great (unlikely)
	Claim	Terrible (unlikely)	Mediocre (possible)
		Good	Terrible
		Great	Mediocre

Stone Payoff

Ward Payoff

Što nam ovo zapravo govori?

Ukoliko uvedemo «sumnju» da će se dogovor (*Deal*) uopće desiti, dominantna strategija u pregovaračkoj dilemi umjesto *Claim/Claim* (kako je opisana u prošlom nastavku) postaje *Create/Create*.

Mladen Jančić, Anglo-Adria poslovno savjetovanje



Trening programi:

- poslovno pregovaranje
- leadership
- key account management
- prodaja
- osobni razvoj
- train the trainer

Poslovni centar Almeria, Ulica grada Vukovara 284, Zagreb
Informacije: 01 463 7437 ili www.anglo-adria.com