

SI TË MARRËSH MË SHUMË NGA AJO QË DO

Margaret Neale & Thomas Lys · Getting (More of) What You Want

Rregullat e negociatës · nga Fiordi Pernaska

1 · Humbja më e madhe: të mos negociosh

Shumica as nuk provojnë. Dhe kostoja e kësaj shtohet me vite.
Paga që pranon sot ndikon edhe si të vlerëson shefi nesër.
→ Sot: pyet gjithmonë. Përgjigjja «jo» të lë aty ku ishe.

2 · Tri çmimet që duhet t'i dish

Çmimi i rezervës: pika ku ti largohesh. Aspirata: ajo që vërtet synon.
Gjatë negociatës mendo vetëm aspiratën; rezervën kontrolloje në fund.
→ Sot: shkruaji të dyja para takimit. Pa to, pranon çfarëdo.

3 · Alternativa jote është pushteti yt

Pyetja më e rëndësishme: çfarë bëj nëse nuk biem dakord?
Sa më e mirë alternativa, aq më lehtë largohesh — dhe aq më shumë merr.
→ Sot: ndërto alternativën para se të ulesh në tryezë.

4 · Tri llojet e çështjeve

Kongruente: të dy e doni të njëjtën gjë. Mos e shit si lëshim.
Shpërndarëse: ç'fiton njëri, e humb tjetri — si çmimi.
→ Integruese: i vlerësoni ndryshe. Pikërisht aty krijohet vlerë e re.

5 · Negocio paketën, jo copa-copa

Një blerës negocioi çmimin, pastaj këmbimin, pastaj garancinë — veç e veç.
Humbi para: çdo copë u mbyll pa u përdorur si levë për tjetrën.
→ Sot: vendosi të gjitha mbi tryezë njëherësh dhe shkëmbe mes tyre.

6 · Ankorimi — numri i parë

Dy gota me të njëjtën verë: njëra 45 dollarë, tjetra 5.
Vera «e shtrenjtë» u pëlqye më shumë — dhe truri u ndez më fort.
→ Sot: numri i parë e ngul gjithçka. Mos ia lër rastësisë.

7 · Kush e bën ofertën e parë

Nëse e njeh tregun, bëje ti: ankorimi punon për ty.
Nëse tjetri di shumë më tepër, lëre të flasë — dhe mëso nga oferta e tij.
→ Sot: vendos sipas informacionit që ke, jo sipas zakonit.

8 · Kur të mos negociosh

Kur përfitimi është më i vogël se koha dhe marrëdhënia që kushton.
Dhe kur nuk ke asnjë alternativë — atëherë nuk është negociatë.
→ Sot: zgjidh betejat. Jo çdo bisedë meriton të bëhet negociatë.

9 · Tri pyetje para çdo negociate

- Çfarë bëj nëse nuk biem dakord — dhe çfarë bën ai?
- Cila është aspirata ime, dhe ku e kam vërtet kufirin?
- Çfarë vlerësoj unë pak, që ai e vlerëson shumë?