

6. KOMUNIKACIJSKE VJEŠTINE (PREGOVARAČKE I PREZENTACIJSKE)

➤ Pregovaračke vještine

Prisjeti se situacije koja ti se dogodila u kojoj si koristio/la pregovaračke vještine. O čemu si pregovarao/la? Kako si se snašao/la u ulozi pregovarača? Koji komunikacijski stil si koristio/la – agresivni, asertivni ili pasivni? Ukratko opiši:

✓ **OBJAŠNJENJE:**

Pregovaranje je proces u kojem **strane s različitim potrebama i interesima traže zajedničko rješenje**. Najčešće se povezuje s **poslovnim kontekstom** (npr. plaća, uvjeti rada, poslovna suradnja), ali **pregovore možemo naći i u neformalnim situacijama** (npr. pregovori s roditeljima oko izlazaka, dogovori s prijateljima i sl.). Prilikom pregovaranja važno je **pregovarati prema win-win situaciji** odnosno težiti tome da svaka strana ima osjećaj da je saslušana, da su njihove želje i potrebe uzete u obzir i da su iz pregovora dobili nešto pozitivno. U tome nam pomažu **pregovaračke vještine** koje nam omogućavaju da uzmemo u obzir potrebe svake strane, pronađemo zajedničko rješenje, postignemo kompromis te izbjegnemo daljnje produbljivanje sukoba. Na kraju, u pregovaranju važno je imati **stav „ti i ja protiv problema“**, a ne „ti protiv mene“ odnosno da je na prvom mjestu odnos, a na pobjeda.

Kod pregovaranja nam od koristi može biti **vještina asertivne komunikacije**. Zamisli na podu dva nacrtana kruga koja se u jednom dijelu preklapaju. Zamisli da stojiš u jednom krugu, a tvoj najbolji prijatelj/ica stoji u drugom krugu. Krug u kojem stojiš predstavlja tvoj **osobni prostor kojim raspolažeš**. Krug u kojem stoji tvoj najbolji prijatelj/ica predstavlja njegov/njezin osobni

prostor kojim raspolaže. U ovoj zamišljenoj situaciji biti **AGRESIVAN** značilo bi iz svog vlastitog kruga ugaziti u krug najboljeg prijatelja/ice. Biti **PASIVAN** značilo bi povući se u sam rub svoga kruga, ostavljajući dio svog prostora neiskorištenim. Biti **ASERTIVAN** značilo bi stati u sredinu svoga kruga što predstavlja stav u kojem poštujem sebe, vodim računa o svojim željama i potrebama i jasno ih izražavam, dok ujedno poštujem drugoga i ne oduzimam njegov osobni prostor te ne negiram i ne umanjujem njegove osobne želje, potrebe i dostojanstvo.

U nastavku možeš pročitati savjete za uspješno pregovaranje pri čemu važnu ulogu ima **asertivan komunikacijski stil** koji smo upravo opisali:

SAVJETI ZA USPJEŠNO PREGOVARANJE

pripremite se za raspravu

budite asertivni

utvrdite kako svaka strana vidi situaciju

definirajte ciljeve prije pregovora

težite win-win situaciji

postignite dogovor

primijenite dogovoreno



➤ Prezentacijske vještine

Kako se snalaziš u situacijama u kojima prezentiraš neki sadržaj, npr. pred cijelim razredom? Što ti pomaže da uspješnije prezentiraš?

✓ **OBJAŠNJENJE:**

U nastavku slijede savjeti za uspješno prezentiranje:

