

Ključne spretnosti pogajanj strokovnjakov z različnih področij

Sabina Osmičević*

UniCredit Group, Šmartinska cesta 140, 1000 Ljubljana, Slovenija
osmicevic.sabina@gmail.com

Maja Meško

Univerza na Primorskem, Fakulteta za management, Cankarjeva ulica 5, 6000 Koper,
Slovenija
maja.mesko@fm-kp.si

Povzetek

Raziskovalno vprašanje (RV): Katere so ključne spretnosti na področju pogajanj, ki jih uporabljajo strokovnjaki z različnih področij?

Namen: Ta članek se osredotoča na pogajalske veščine, ki jih lahko uporablja vsakdo na katerem koli delovnem področju, ki zahteva pogajalske veščine.

Metoda: Za namene raziskave smo uporabili kvalitativno paradigmo. Anketirali smo 18 ljudi z različnih delovnih področij (poslovodja banke, direktor, član uprave velikega podjetja, medicinska sestra, dirigent, vodja trženja, vodja prodaje, vodja s področja turizma, pravnik), da bi videli, kako poteka njihov pogajalski postopek v vsakdanjem življenju, in kako drugačna je teorija od njihove prakse.

Rezultati: Ključna spretnost obvladovanja pogajanj je, da smo pri komunikaciji pozorni, kar nam bo posledično dalo priložnost za izboljšanje. Pozornost bo povečala našo sposobnost prepoznavanja vseh priložnosti v katerih se lahko pogajamo. Posledično lahko brez pozornosti zamudimo priložnosti za ugodnejše izide pogajanj in kot takšni ostanemo v temi, ne vedoč, kaj se skriva pred nami in za nas. Drugič, bodite vztrajni. Ne pričakujte, da boste prvič zmagali.

Organizacija: Svet se spreminja in v vsakem poklicu so pogajalske spretnosti pomemben del našega vsakodnevnega dela. Nekateri ljudje se naravno pogajajo in do pogajanj pridejo tako naravno, vendar to ne pomeni, da se ne moremo naučiti pogajanja. Menedžerji bi morali imeti dobre pogajalske sposobnosti, da bi lahko vodili organizacijo kakovostno.

Družba: Vsakodnevno komuniciramo in ves dan se pogajamo, ali se tega zavedamo ali ne. Poznavanje ključnih spretnosti pogajanj izboljša uspešnost komunikacije z ljudmi v vsakodnevnem življenju.

Originalnost: Raziskava ugotavlja ključne spretnosti pogajanj, ki so značilne za več vrst strokovnjakov.

Omejitve/nadaljnje raziskovanje: Omejitve, ki se pojavi pri kvalitativnem raziskovanju in je tudi omejitve naše raziskave, težava posploševanja podatkov, kar pomeni, da podatke ne moremo posploševati na celotno populacijo. Za nadaljnje raziskovanje predlagamo uporabo kvantitativne metodologije.

Ključne besede: pogajanja, pogajalske spretnosti, teorija pogajanj, življenjske izkušnje, ključne spretnosti.

Sabina Osmičević je zaposlena kot Samostojna svetovalka Ključnih strank v sektorju Poslovanje s podjetji in investicijsko bančništvo pri eni najpomembnejših evropskih bančnih skupin UniCredit Group in sicer UniCredit Banka Slovenija d.d. Pred dolgoletnim delovanjem v bančnem sektorju, se je aktivno ukvarjala s turizmom kot vodja prodaje, uprave in odnosov z javnostmi za različna slovenska in tuja turistična podjetja. Diplomirala je iz organizacijskih ved, Inženiring poslovnih in delovnih procesov Univerza v Mariboru in je trenutno kandidatka za zaključek magistrskega študijskega programa Fakulteti za Management, Univerza na Primorskem.

Dr. Maja Meško je redna profesorica managementa na Fakulteti za management Univerze na Primorskem. Doktorirala je na področju kineziologije, naslov njene doktorske disertacije je Definiranje nekaterih gibalnih sposobnosti in psiholoških značilnosti slovenskih vojaških pilotov. Njeni raziskovalni interesi obsegajo področja managementa, psihologije v managementu, zdravja na delovnem mestu ter vodenja. Sodelovala je in še sodeluje tudi pri različnih projektih. Je avtorica in soavtorica številnih znanstvenih in strokovnih člankov.

Key skills of negotiating used by professionals from different fields

Sabina Osmičević*

UniCredit Group, Šmartinska cesta 140, 1000 Ljubljana, Slovenia
osmicevic.sabina@gmail.com

Maja Meško

Univerza na Primorskem, Fakulteta za management, Cankarjeva ulica 5, 6000 Koper,
Slovenia
maja.mesko@fm-kp.si

Abstract

Research Question (RQ): What are the key skills of negotiating used by professionals from different fields?

Purpose: This article concentrates on negotiation skills that can be used by everyone in any work field that requires negotiation.

Method: For the purpose of study we used qualitative paradigm. We interviewed 18 people from different work fields (bank manager, corporate manager, board member of large company, medical nurse, music conductor, marketing manager, sales manager, managers from tourism field, lawyer) with the purpose to see how the negotiation process is used in their daily life, and how different is the theory from their practice.

Results: The key skill of mastering negotiating is, to be aware, which will consequently give us the opportunity to improve. Awareness will increase our ability to recognize all the opportunities wherever we can negotiate. Consequently, without awareness we can miss the opportunities for more favourable situations and as such we stay in the dark, not knowing what lies before us and for us. Secondly, be persistent. Don't expect to win the first time.

Organization: The world is changing and, in every profession, negotiation skills are an important part of our daily work. Some people are natural in negotiating and negotiations come to them so naturally, but that does not mean that one cannot learn how to negotiate. Managers should have good negotiating skills in order to run the organization in good quality.

Society: We communicate on a daily basis, and throughout the day, we experience negotiating, whether we are aware of it or not. Knowledge of key negotiation skills enhances the effectiveness of communication with people in everyday life.

Originality: The survey identifies key negotiation skills that characterize several types of professionals.

Limitations / further research: The limitation that arises in qualitative research, which is also a limitation of our research, is the difficulty of generalizing data, which means that data cannot be generalized to the entire population. For further exploration, we propose to use quantitative methodology.

Keywords: negotiation, negotiation skills, negotiation theory, life experience, key skills.

Sabina Osmicevic occupies the post of Relationship Manager for Large Clients in the world of Corporate Banking and Investment with one of the most important European Banks, UniCredit Bank, of Slovenia. Before her many years of Banking expertise, she was actively involved in Tourism, as Sales Manager, Administration and Public Relations for different companies, Slovenian and foreign. She holds a BA in Organizational Sciences as well as in Management of Business and Working Systems from the University of Maribor and the University of Primorska. She is currently a candidate to receive her Masters Degree in Management from the University of Primorska.

Maja Meško is a full professor of management at the Faculty of Management, University of Primorska. She received PhD in kinesiology, the title of her doctoral dissertation is Defining certain motor abilities and psychological characteristics of the Slovenian military pilots. Her research interests include the areas of management, psychology in management, occupational health and management. She has also participated in various projects. She authored or co-authored various scientific papers published in professional and academic journals.
