



Доц. д-р Силвана Пашовска

Научен институт за тутун - Прилеп, Универзитет „Св.Климент Охридски“ - Битола

Проф. д-р Трајко Мицески

Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“ - Штип

ПРАВИЛНОТО ПРЕГОВАРАЊЕ КАКО ФАКТОР ЗА

ДЕЛОВЕН УСПЕХ

Апстракт:

Преговарањето е комуникациски процес на меѓусебен разговор, разбирање и договарање за одредени проблеми кои се поставени како предмет. Тоа е интерактивен процес на комуникација што обично се случува за остварување на заедничка цел. Преговарањето се јавува како комуникациско-аналитички процес во кој преговарачите се во меѓузависен однос и вршат влијание врз преговарачките резултати.

Основни карактеристики кои се заеднички за еден преговарачки процес се постоењето на две или повеќе преговарачки страни, постоењето на заеднички теми за кои ќе се преговара, точка на отпор, однос на меѓузависност итн.

Успехот на преговорите зависи од правилно определените стратегии и тактики.

Користењето на погрешни стратегии и тактики ќе доведат до лоши резултати на самиот процес на преговорање. Како соодветни стратегии може да бидат прилагодувањето, избегнувањето или компромисот. Добрите преговарачи се способни да препознаат таква ситуација и да применат соодветни стратегии и

тактики.

Клучни зборови: комуникација, интерактивен процес, партнери, деловни стратегии, деловни конфликти, компромис.



RULES REFERENCE AS A FACTOR FOR BUSINESS SUCCESS

Abstract:

Negotiation is a communication process of mutual conversation, understanding and negotiating for certain problems that are set as an object. It is an interactive process of communication that usually happens to achieve a common goal.

Negotiation occurs as a communication-analytical process in which negotiators are in a relationship of interdependence and influence the negotiation results.

Basic characteristics that are common to a negotiating process are the existence of two or more negotiating parties, the existence of common topics to be negotiated, a point of resistance, a relationship of interdependence, etc. The success of the negotiations

depends on properly defined strategies and tactics. Using wrong strategies and tactics will lead to poor results in the negotiation process itself.

Adjustment, avoidance or compromise can be appropriate strategies. Good negotiators are able to recognize such a situation and apply appropriate strategies and tactics.

Keywords: communication, interactive process, partners, business strategies, business conflicts, compromise.