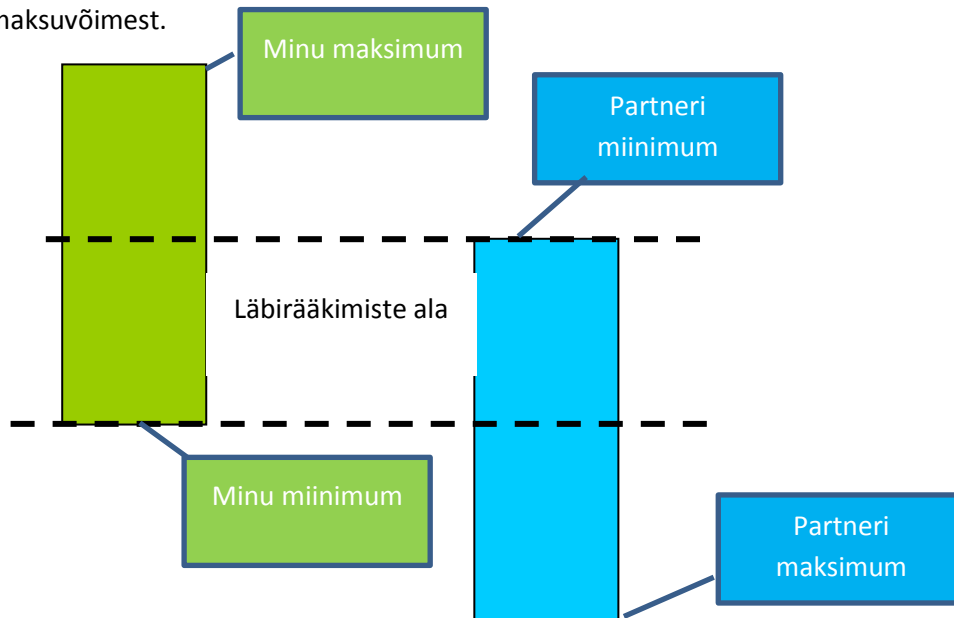


Maksimum- ja miinimumhind

Läbirääkimiste ettevalmistamise protsessis tegeldakse mitte ainult eesmärkide, motiivide ja läbiräägitavate tasandite määratlemisega, vaid pannakse paika ka iga tasandi jaoks maksimum- ning miinimumhinnad. (seda nii iseenda kui hüpoteetiliselt teise osapoole kohta).

Hind igal tasandil määratakse vahemikena. Ta peab olema arukas, lähtuma turuhinnast ja maksuvõimest.



Maksimumhinna all mõeldakse kõige kasulikumat arukat hinda, miinimumhind on kahjulikum kuid veel võimalik hind. Miinimumhinda kirjeldab hästi Lewicki termin "vastupanupunkt". Kuigi sõna hind all kiputakse mõtlema rahaühikute kategoorias, läbirääkimiste kontekstis see siiski nii ei ole. Maksimum- ja miinimumhinda saab paika panna ka näiteks sellistele tasanditele nagu töölepingu algusaeg, korteriüürimisel koerapidamisega nõusolek jne

Tasub meeles pidada, et see, kes alustab pakkumist, saavutab eelise. Muidugi juhul kui ta alustab oma maksimumist. Suure vahe puhul on raske oma maksimumi vastu pakkuda.

Näiteks tööläbirääkimistel netopalga tasandil võib olla minupoolne maksimumhind 10000 ja miinimum 6500, partneril oli maksimumiks 3600 ja miinimumiks 7500. Juhul kui mina oma maksimumi välja käin, pakub partner paratamatult veidi kõrgemalt kui tema maksimum, näiteks 5000. Ja see on juba minu miinimumile väga lähedal.

Või

Näiteks läbirääkimistel kauba tarnete (mina=tootja, partner=kauplus) osas on minupoolne maksimum tasumisel see, et maksmine toimub kohe peale esimese saadetise kohale toimetamist, minupoolseks miinimumiks 1 nädal peale kohaletoimetamist. Partneri jaoks on maksimumiks tasumine peale kogu partii müüki ja miinimumiks üks kord kuus vastavalt sellel kui palju suudeti müüa.

Pakkumisel näidata partnerile kindlasti kauplemisvõimalust ("...kui see teile sobib.."). Pakkumine ei tähenda veel sellest jäika kinnihoidmist. Selline tegevus viitab tavaliselt sellele, et inimesel ei oelgi

mingeid kauplemissõimalusi enda jaoks läbi mõeldud või on kohe pakutud miinimihinda, millest allapoole (kehvemaks) enam minna ei saa. (tuletage meelde kauplemist islamimaailmas). Juhul kui läbirääkimiste alad ei ühti, ei ole võimalik rääkida enne kui leitakse migigi kokkupuutekoht hindades. Mõikord tasub siis tegelda motiveeritusega ehk miks üldse just selle partneriga on kasulik läbirääkimistel tulemuseni jõuda. Vajalik on teha hindade piirides muutusi.