



pastila cu vicleşuguri[®]

648

16 iulie 2018

Rezultatul final al adevăratei învățări
este schimbarea. (Leo Buscaglia)

FOX
training

te învață
să negociezi



Iași, 2018

Servus,

Că citesc o carte sau participă la un curs, oamenii caută rețete verificate, care să le aducă rezultate mai bune în negociere. Ca urmare, specialiștii din întreaga lume oferă tot felul de „sisteme” a căror principală slăbiciune este că încearcă să fie bune pentru toți și la toate. Acest lucru este imposibil pentru că negociatorii și situațiile de negociere sunt foarte diferite. Prefer o abordare deschisă a trainingului de negociere, lăsându-le absolvenților mei responsabilitatea de a alege cele mai bune căi pentru a avea succes.

Mereu un prieten,

Valentin Ioan Postolache

Curba concesiilor

Într-o negociere, suntem avizi de informație pentru a o transforma în cunoaștere, o sursă importantă de putere de negociere (Francis Bacon: Knowledge is power). Uneori, informația este sub nasul nostru, o vedem dar nu suntem capabili să o transformăm în cunoaștere. Vrei să cumperi ceva, alaltăieri ai oferit un preț, celălalt face o concesie mare, ieri ai făcut și tu o concesie măbind prețul oferit cu 10%, celălalt face o nouă concesie importantă și tu mai faci azi o concesie, oferind încă 12%, cu speranța că oferta ta va fi acceptată și vei putea încheia. Surpriză: vânzătorul nu mai vrea să lase nimic din preț și negocierea se blochează. Nu înțelegi ce se întâmplă ...

Vicleşuguri: ... deși ai la dispoziție informația necesară. Este vorba de structura concesiilor pe care le-ai făcut. Așezate grafic, concesiile noastre arată ca niște scări, care urcă în cazul cumpărătorului de mai sus. Treptele au, în general, lățimi diferite, lățimea fiecărei trepte fiind determinată de timpul alocat deciziei de a face concesia respectivă. În exemplul de mai sus, lățimea treptelor este aproximativ egală, concesiile au fost făcute la o zi distanță. Înălțimea treptelor este proporțională cu mărimea concesiilor făcute, prima treaptă mai mică și a doua ceva mai mare, în exemplul nostru. Dacă am uni muchiile treptelor, am obține o linie frântă care este asimilată frecvent cu o curbă. Este **curba concesiilor**, o informație disponibilă pentru ambii negociatori. Pentru unii este doar informație, pentru absolvenții mei devine cunoaștere. Alura curbei îi spune unui negociator ce este în mintea celuilalt. O treaptă mai mare i-a spus vânzătorului de mai sus că trebuie să aștepte, cumpărătorul va mai da ceva.

Evident!

Nimic nu e mai înșelător decât un fapt evident. (Arthur Conan Doyle)

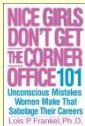
Păreră pacientilor

După ce am luat parte la cursul "[Profitable Buying Skills](#)", declar că este unul dintre cele mai interactive și atrăgătoare cursuri la care am participat vreodată, foarte bine organizat și structurat. Dar, cu cât învăț mai multe, cu atât realizez că nu știu nimic. E ca în următoarea povestioară (Platon i-o atribuie maestrului sau, Socrate):

... Un discipol aspirant se duce la maestru său foarte înțelept și îi spune acestuia: „Maestre, ești atât de înțelept încât, cu siguranță știi totul și totul îți este cunoscut. Tu înțelegi toate, cunoști universul și nu mai ai nici o întrebare, nici o nelămurire!” Maestrul răspunde: ”Cu cât știi mai multe, cu atât mai mult realizezi că nu știi nimic! Dă-mi voie să îți explic. Hai să ne imaginăm cercul tău de cunoaștere. Să presupunem că este de 1 m în diametru. Aceasta este suprafața de contact dintre tine și univers și, desigur, numărul de întrebări pe care le-ai putea avea despre univers este în directă corelație cu cunoașterea ta. Acum, să presupunem că cercul meu de cunoaștere este de 10m. Cu cât mai mare este suprafața cercului meu? Cu alte cuvinte, cu cât mai mare este numărul de întrebări pe care le am eu față de univers, comparativ cu tine? De aceea, cu cât cunoașterea ta este mai mare, cu atât mai multe întrebări ai și cu atât realizezi că, de fapt, nu știi nimic. Cu cât știi mai mult, cu atât știi mai puțin!”

Valentin, de tine pot spune că mi-ai părut un om deosebit, foarte implicat și profesionist 100%. Mulțumesc pentru această experiență! (Anca Florina CHIRILĂ – ELSACO Electronic Botoșani)

cunoaștere pentru acțiune



Un citat relevant (Lois P. Frankel – *Nice Girls Still Don't Get the Corner Office, Unconscious Mistakes Women Make that Sabotage Their Careers*, Business Books/Hachette Book Group, 2014)

Atunci când (președintele) Harry S. Truman a spus „The buck stops here” (pasatul răspunderii se oprește aici), se gândea sigur la o femeie. Tendința noastră de a ne lua responsabilitatea nu numai pentru munca noastră, dar și pentru munca altora este un alt comportament de auto-înfrângere ... Femeile au un obicei prost de a spune: „Dacă nu o fac eu, nu o va face nimeni”. Asta te va asigura doar că o vei face pentru muuult timp. Și mai este o problemă asociată cu asumarea unei responsabilități prea mari. În timp ce femeile fac munca din tranșee, bărbații își construiesc carierele. Nu-s proști. Promovările sunt recompense pentru că treaba s-a făcut, nu neapărat de către tine. Am avut un șef care mi-a spus odată că sunt două tipuri de oameni pe lumea asta: carieriştii și realizatorii. Realizatorii sunt mereu ocupați să facă treaba. Carieriştii își folosesc timpul pentru a-și administra cariera. Știind acum adevărul, va trebui să fii puțin din fiecare pentru a merge înainte.

Vicleșuguri: Lois Frankel a inventariat 133 de comportamente greșite ale femeilor, care le afectează cariera și viața. Erau 101 la prima ediție. Probabil va mai descoperi câteva pentru ediția următoare. Citind cartea, m-am gândit la „managementul prin negociere” și evitarea delegării inverse (sarcini pasate managerilor de către subordonați). Se pare că femeile manager sunt predispuse să accepte mai ușor decât bărbații delegarea inversă. Ce-i de făcut? O idee ar fi să-l trimiți pe solicitant la altceva sau altcineva și să nu preiei sarcina. Poți să-i sugerezi un coleg care l-ar putea ajuta, o carte pe care ar trebui să o citească, etc. Altfel, delegarea inversă poate deveni un obicei care te va sufoca.



Cluj-Napoca, 2018



Spoiler Allert: Beirut (2018)*****

Îți recomand încă o dată filmul acesta ce conține un șir de negocieri credibile, foarte bine realizate. Într-o negociere cu reprezentantul Organizației pentru Eliberarea Palestinei, negociatorul american Mason Skiles propune suma de 2 milioane de dolari pentru un prizonier, spunând că ăștia sunt toți banii. Pentru a pune presiunea cash-ului, gențile cu bani sunt la picioarele sale. Palestinianul refuză oferta, spunând că nu crede că americanul a deschis cu cea mai bună ofertă. Cu alte cuvinte, cere repetarea deschiderii. Skiles intră în joc și, după concesii repetate, se ajunge la 3,9 milioane, care erau într-adevăr toți banii. Palestinianul refuză și atunci Skiles vine cu o restructurare a pachetului: 3,5 milioane pentru OEP și 400 mii pentru palestinian. Noua oferta este acceptată.

Vicleșuguri: Adeseori, în negociere, nu suma totală contează, ci modul în care este „ambalată”. De exemplu, atunci când este vorba de sume mici, o concesie este mai bine să fie prezentată în procente. O reducere de preț de 2 lei, de la 10 lei la 8 lei, pare nesemnificativă, dar devine interesantă când este prezentată ca o reducere de 20%. În cazul sumelor mari, concesii sunt mai atractive dacă sunt prezentate în valoare absolută. Reducerea de preț pentru o mașină scumpă este mai interesantă ca „5.000 euro avantaj client” decât ca „7% avantaj client”. De la propunerea de mai sus a lui Skiles, poți inventa și singur tot felul de variante. Alte soluții află la cursuri.



Sighișoara, 2018

Pastila săptămânală o găsești pe www.foxx.ro

Foxx Training®
te învață să negociezi

Str. Aurorii, nr. 19,
CP 120207, Buzău, România
Tel/Fax: 0238 721 487
Mobil: 0726 077 487

Abonare / dezabonare
la
contact@foxx.ro

Acest material este un supliment de curs.
Foxx Training își rezervă toate drepturile asupra lui.

„Foxx Training te învață să negociezi”®,
„pastila cu vicleșuguri”®,
„Negociază-i tu pe ei !”® și
„MbN - Management by Negotiation”®

sunt mărci înregistrate în proprietatea Foxx Training.

Fotografiile sunt făcute la cursurile Foxx Training.
Cei fotografiați nu au obligații față de mine
pentru publicitatea pe care le-o fac ☺

„pastila cu vicleșuguri”®
costă 1 leu per apariție și cititor.

Te rog să plătești contravaloarea „tratamentului”
unui copil, infirm, sau bătrân aflat în nevoie.

cunoaștere pentru acțiune