



pastila cu vicleșuguri[®]

636

23 aprilie 2018

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

FOX
training

te învață
să negociezi



Cluj-Napoca, 2017

Servus,

Sarea și piperul unei sesiuni de training de negociere sunt simulările (jocurile de rol). Ca să aibă efect, să poată învăța ceva din ele, cursanții trebuie să le ia în serios, să se implice. Din fericire, în ajutorul trainerului vine dispoziția noastră cvasi permanentă de a ne juca. Adulților le place să se joace aproape la fel de mult ca și copiilor și continuă să învețe mai ușor jucându-se decât prin orice alte mijloace. Există și un risc: negocierile simulate tind să fie mai competitive decât cele reale. Tot amân organizarea unor sesiuni de training de negociere care să conștie numai în simulări, analizate și comentate desigur. Tu ce părere ai?

Mereu un prieten,

Valentin Ioan Postolache

Hitler, în nume propriu

Citind „[Adolf Hitler - Însemnări intime și politice](#)”, am rămas uimit de negocierea lui pentru închirierea unei case. Mai întâi, Hitler și-a manifestat aprecierea entuziastă pentru casa respectivă, un lucru nerecomandabil pentru astfel de afaceri „o dată”. Dovedindu-ți interesul foarte mare, nu faci decât să ridici nivelul așteptărilor celuilalt. Spunându-i că are cea mai frumoasă casă pe care ai văzut-o vreodată, îl pui pe vânzător într-o poziție cvasi monopolistă, îi transferi putere de negociere. În plus, Hitler nu a comentat deloc chiria de 100 mărci, fiind imediat de acord cu suma, un lucru care sfidează vechea regulă: „**Nu accepta niciodată prima ofertă**”. Știind negocierile extrem de dure, aproape bătălii, pe care le-a susținut ca politician, m-am întregat care este adevăratul Hitler. Cred că am găsit o explicație în diferența observată de cercetători, în special în cazul femeilor, între comportamentul nostru atunci când **negociem pentru noi** comparativ cu situațiile în care **negociem pentru alții**. Asta se leagă cu informația că Hitler nu a vizitat niciodată lagărele pentru că, personal, nu suporta violența.

Vicleșuguri: Una dintre întrebările pe care trebuie să ți le pui în etapa de pregătire a unei negocieri este referitoare la poziția oponentului: **negociază în nume propriu sau sub mandat**. Aceasta este și o problemă de autoritate: **sub mandat are autoritate limitată**. Mai multe subtilități află la cursul [Negociază-i tu pe ei!](#)

Heil noroc!

Ce șansă pentru guvernanți că cei guvernați nu gândesc! (Adolf Hitler)

Părerile pacienților

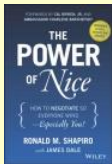
... Din ce-am citit în pastilă, îmi imaginez că cel mai mare oponent al cursului (**VIP: e vorba de cursul [Management by Negotiation](#)**) e părerea întipărită că de ce, ca manager, ai da ceva în schimb oamenilor pt. a-și face treaba (negociere), când deja au salarii și fișa postului... Și mie mi-a luat ceva timp să observ și să înțeleg că, de fapt, prin negociere funcționează tot în viață, deși de multe ori aș vrea să meargă treaba de la sine, fără alte intervenții ... Să nu mai zic de pastilă, care e f. tare, ca o pereche de ochelari, se vede lumea altfel, mai clar, dedesubturile devin vizibile ... Da, din perspectiva mea, pot confirma că, înainte de pastilă, mi se părea că negocierea e strict în sfera comerțului, iar a o aduce-o în zona relațiilor interumane e chiar o manevră murdară. Cum să negociezi pe un lucru dat (omul e dispus sau nu să facă ceva)? În timp, am început să privesc lucrurile și din perspectiva “cum ar fi dacă” și mi-am confirmat că ai dreptate.

(Florin Cristian Dumitrescu – Siemens București)



Nistru, 2018

cunoaștere pentru acțiune



Un citat relevant (Ronald M. Shapiro – [The Power of Nice, How to Negotiate So Everyone Wins – Especially You!](#), Wiley, 2015)

Când este „fără acord” cea mai bună opțiune? ...

(3) Când ești convins că cealaltă parte nu poate să

respecte termenii contractuali. Să nu crezi că tu ești singurul care poate fi sedus de ideea de a încheia un acord numai pentru faptul că se află pe masă. Și cealaltă parte este supusă acestei tentații. De fapt, în efortul lor de a face târgul, pot fi de acord cu lucruri pe care nu le pot realiza ... Trebuie să te dai un pas înapoi și să faci o verificare. Chiar pot face ceea ce zic că vor face? Pot performa? Sau vei pierde tot atât timp cu asigurarea respectării acordului cât ai consumat pentru a-l încheia? Dacă răspunsul la această ultimă întrebare este „da” sau chiar și „poate”, nu încheia acordul. Oprește-te!

Vicleșuguri: Situația semnalată de Ronald Shapiro este mai subtilă decât cele întâlnite de obicei, când nu este bine să închei acordul indiferent de efortul depus până în acel moment. Este mai ușor să te oprești când nevoile tale nu sunt satisfăcute sau când ai o alternativă mai bună. Însă, când celălalt își supralicitează capacitatea de a performa, ești tentat să crezi că este doar treaba lui, riscul lui: „A semnat, să fie sănătos!” Nu-i așa. De exemplu, dacă vrei să cumperi ceva, tu vrei produsul sau serviciul respectiv, nu să nu-l primești dar să ai dreptate în tribunal. În plus, te rog să observi în titlul cărții că Shapiro face o corectură majoră la win-win: **în special tu.**



Sibiu, 2017

Spoiler Allert: [The Only Living Boy in New York](#) (2017)****

Înainte de a vedea filmul, îți sugerez să așculți melodia [The Only Living Boy in New York](#) (Simon and Garfunkel) și vei remarca versul: „Half of the time we've gone but we don't know where” (Jumătate din viață am fost plecați, dar nu știm unde), care e cheia filmului, în opinia mea. Sunt două secvențe relevante. În prima, întrebat de către W.F. Gerald ce vrea, Tom răspunde: „Vreau ca tata să înceteze s-o mai vadă pe femeia asta.” W.F. nu e mulțumit cu răspunsul (fals, vei vedea) și merge mai profund: „Nu, nu, nu. (Ce vrei?) în viață, în viața ta. Vrei mai mulți bani? Vrei mai mult respect? ... Gândește-te la asta. Gândește-te bine la asta.” „Vreau să fiu mai bun ...mai bun decât acum”, răspunde Tom. **N-are nici o legătură cu primul răspuns.** Tom nu știe de fapt ce vrea și face, ca majoritatea dintre noi, o confuzie între ceea ce vrea (și cere) și ceea ce are cu adevărat nevoie. Într-o secvență ulterioară, Tom discută cu amanta tatălui său, care îi spune corect ce vrea el de la ea: să facă dragoste cu ea. Tom e contrariat dar cele ce urmează arată că femeia avea dreptate.

Vicleșug: La cursul [Negociază-i tu pe ei!](#), încerc să subliniez importanța definirii nevoilor/intereselor înainte de fiecare negociere; de ce avem nevoie în general (de la viață, să zicem) și, după aceea, de ce avem nevoie de la oponentul nostru. Abia după aceea vom defini ceea ce vrem și cerem (pozițiile obiectiv, de deschidere și de ruptură). Mulți oameni negociază fără să parcurgă această etapă și se trezesc cu nevoile nesatisfăcute, obținând ceva de care n-au nevoie, dar au cerut și susținut cu înverșunare, sau neobținând nimic (no deal). Tu știi ce vrei?



Buzău, 2016

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