



pastila cu vicleșuguri



969 (AMR31)

9 septembrie 2024

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

FOX
training

te înveță
să negociezi



Balcik, 2015

Servus,

Adrian Năstase a povestit cum a primit oferta lui Vadim Tudor de a-l sprijini în alegerile prezidențiale pe care le-a pierdut în favoarea lui Traian Băsescu. Vadim cerea în schimb sprijin pentru ocuparea funcției de președinte al Senatului. Năstase nu a fost de acord motivând **acum** că o astfel de alianță ar fi compromis negocierile în curs de aderare la UE. Vadim s-a dus la Băsescu care i-a promis funcția, dar nu s-a ținut apoi de cuvânt. Adrian Năstase a greșit, cred eu. Aroganță? Eroare de gândire? Poporul a considerat că nu se ridică la nivelul unui viitor președinte și a ales corect, ca întotdeauna, una dintre variantele pe care le-a avut.

Mereu un prieten,

Valentin Ioan Postolache

Ignorarea revenirii la medie

fragment din noua mea carte (în curând) ►

Am avut o vară toridă, cea mai caldă din ultima sută de ani. Cum va fi de cald în vara următoare? Este **posibil** să fie mai cald decât vara aceasta, dar acest lucru e **improbabil**. Mai degrabă, temperaturile vor fi mai scăzute. Este ceea ce se numește **revenirea la medie** (regression to the mean), un fenomen **statistic natural**. Dacă preotul nostru din sat ține însă slujbe toată iarna, cerându-i lui Dumnezeu o vară mai puțin călduroasă, este posibil ca mare parte dintre oameni să atribuie rugăciunilor temperaturile mai scăzute. **Ignorarea revenirii la medie** este o eroare clasică de gândire, care poate avea consecințe rele, chiar grave. Gândește-te că pe vremuri, rugăciunile inutile erau însoțite de sacrificii umane.



Vicleșug: În procurare, poți asista la evenimente extreme. De exemplu, reducerile de prețuri (față de ofertele inițiale) ca urmare a negocierilor să atingă într-un anumit an o valoare nemaiîntâlnită de 31,78%. Ca urmare, se ia decizia premierii substanțiale a personalului din procurare. Anul următor, reducerile se limitează la 9,42% și conducerea i-a decizia penalizării procuratorilor (media ultimilor 10 ani a fost de 11,56%). Două decizii greșite!

Mulțumit în pielea lui

Tatuaje nu am pentru că pe Ferrari nu pui abțibilduri! (Novak Djokovic)

Practica negocierii: Agentul Kissinger la Casa Albă

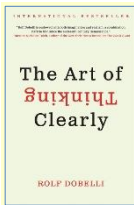
Henry Kissinger și-a început colaborarea cu Casa Albă sub președintele J.F. Kennedy. Doctrina promovată de el în „Nuclear Weapons and Foreign Policy” sub denumirea de „răspuns flexibil” (răspuns limitat, pe măsura fiecărei acțiuni sovietice) a influențat se pare deciziile lui Kennedy în crizele succesive ale Berlinului și rachetelor rusești din Cuba. După ce Kennedy a implicat SUA în Vietnam, Kissinger a călătorit de mai multe ori în țara asiatică și a înțeles foarte repede că **America nu poate câștiga războiul**. Ca urmare, atunci când următorul președinte (Lyndon B. Johnson) i-a cerut părerea, el a sugerat negocieri pentru o retragere rapidă dar cât mai demnă din conflict. Johnson i-a aprobat cu greutate această misiune, dar l-a prevenit la sfârșitul lungii lor discuții că, **dacă iese rău, îl va castra** (sic!), susține istoricul [Martin Indyk](#).

Vicleșuguri: În multe negocieri, cei care negociază nu sunt chiar părțile interesate, ci reprezentanți (**agenți**) ai acestora. Președintele unei țări negociază interesele țării sale. De fapt, în negocierile sale se împletesc interesele țării cu interesele personale. Specialiștii au identificat în astfel de situații ceea ce au numit **problema agentului** și au imaginat diverse mijloace prin care să facă agentul cât mai responsabil față de interesele principalului (SUA plus Johnson, în cazul lui Kissinger). Cea mai simplă metodă, totuși și cea mai puțin eficientă, este **amenințarea fizică**.



Balcik, 2014

cunoaștere pentru acțiune



Ce-am mai (re)citit: *Rolf Dobelli – [The Art of Thinking Clearly](#), Harper Collins, 2013*

Oriunde s-ar uita, Rick vede doar stele rock. Apar la televiziune, pe prima pagină a revistelor, în programele de concert și pe site-urile online ale fanilor. Cântecele lor sunt de neevitat... Starurile rock sunt pretutindeni. Sunt o mulțime... Motivată de poveștile fără de număr ale eroilor chitarei, Rick fondează o formație. O va face el mare? **Probabilitatea este undeva puțin peste zero.** Ca atât de mulți alții, el va sfârși cel mai sigur în **cimitirul muzicienilor eșuați.** Acest teren de înmormântare adăpostește de zeci de mii de ori mai mulți muzicieni decât scena... În viața de zi cu zi, deoarece **triumful este făcut mai vizibil decât eșecul**, îți supraestimezi sistematic șansele de a reuși... **Biasul (prejudicata) supraviețuirii** înseamnă tocmai asta: **oamenii își supraestimează șansele de succes.**

Viclesuguri: Antreprenorii sunt deci cei mai iraționali oameni pentru că șansele de succes pe termen mediu și lung ale unei afaceri noi sunt foarte mici. În cazul restaurantelor, de exemplu, rata medie de recuperare a capitalului investit este negativă. Economia nu ar funcționa însă fără existența acestor „idioși”. **Țara ne vrea deci proști** (intuiția aparține Sarmalelor Reci), dar nu din răutate sau prostie, ci pentru că **autoiluzionarea** aceasta a antreprenorilor ajută și, chiar mai mult, salvează economia, societatea, patria. Pregătindu-te pentru viitoarea ta negociere, e util să te **plimbi puțin printr-un cimitir.**



Iași, 2017



[Nasty \(2024, IMDb: 7,8/10\) Spoiler Allert!](#)

Ascult aproape în fiecare zi melodia [A Stairway to Haven](#) cântată omagial de către formația Heart împreună cu surorile Ann și Nancy Wilson în fața creatorilor (formația Led Zeppelin), a familiei Obama și a multor mari artiști. M-am bucurat pentru **Robert Plant, Jimmy Page și John Paul Jones**, mari artiști care au fost onorați când încă sunt în viață, ceva ce atâtia alții nu au avut parte. Similar, am admirat inițiativa celor care au creat un film documentar despre unul dintre cei mai mari tenismeni ai lumii: **Ilie Năstase**. L-am văzut și revăzut cu mare plăcere. Deși Ion Țiriac apare puțin în film, nu am putut să nu remarc instinctul lui de om de afaceri: în anii 70 ai secolului trecut, el le spune unor ziariști care îi filmau că ar trebui să plătească pentru asta. Interesant, această idee revoluționară pentru epoca aceea trece neobservată de Ilie Năstase, se pare un fel de **antitalent în materie negociere și afaceri**. De fapt, când a semnat contractul cu Nike, Năstase a fost imediat de acord cu propunerea patronului Phil Knight de 5.000 dolari, sumă crescută a doua zi de managerul lui Nasty la 15.000 dolari. S-au înțeles la 10.000 dolari, clasicul compromis fifty-fifty. Deși Năstase a fost primul sportiv care a făcut 1 milion de dolari din tenis și primii bani din afara tenisului (cu Nike), sunt sigur că putea obține mult mai mult. **Nasty n-a jucat însă pentru bani.** Voi reveni la negocierile lui după ce citesc cartea [Shoe Dog](#) a lui Knight și recitesc autobiografia lui Năstase ([Mr. Năstase](#)).



București, 2018

Pastila e postată săptămânal pe www.foxx.ro cu notificări de apariție prin **LinkedIn, Facebook și Whatsapp**

FOX TRAINING
TE ÎNVATĂ SĂ NEGOCIEZI

Str. Aurorii, nr. 19,
CP 120207, Buzău, România
Mobil: 0726 077 487
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 viclesuguri**”®, „**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 viclesuguri**”® costă 1 leu per apariție și cititor.

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

cunoaștere pentru acțiune