



pastila cu viclesuguri[®]

737

30 martie 2020

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

FOX training

te învață
să negociezi



Sibiu, 2020

Servus,

Abordarea câștig-pierdere (**win-lose**) pleacă de la ipoteza, uneori adevărată, alteori nu, că părțile nu pot câștiga decât una pe seama alteia. Am văzut că atât specialiștii cât și publicul larg înclină spre o abordare de tip **win-lose**, atunci când vine vorba de **opozitia sănătate-economie**. Strategia predominantă actual este bazată pe sacrificarea parțială a economiei în favoarea sănătății. Abordările inverse (de tip **lose-win**) de sacrificarea a sănătății în favoarea economiei au fost anulate de rata mare de răspândire a virusului, cu final de tip **lose-lose**. Atunci când resursele sunt clar limitate și interesele divergente, nu poate fi vorba de **win-win** și câștigă partea mai puternică, în cazul de față sănătatea.

Mereu un prieten,

Valentin Ioan Postolache

Schimbarea negociatorilor

Schimbarea negociatorilor se poate face planificat, în cadrul strategiei alese. În cazul strategiilor de tip **competitiv**, tacticile de schimbare a negociatorilor urmăresc crearea unui avantaj de putere. De exemplu, poți folosi la început un negociator cu autoritate limitată, care are sarcina principală de a **obosi** cealaltă parte. Cumpărătorii folosesc adeseori un negociator inițial, care își declară o anumită autoritate, urmând ca în faza finală a negocierii el să fie **înlocuit de un negociator cu autoritate superioară**, care solicită concesiile suplimentare, „corespunzătoare statutului său”. Negociatorii pot fi **alternati**, ca în cazul tacticilor de tip „**polițist bun – polițist rău**”, despre care am mai scris. Negociatorii pot fi schimbați și datorită diferenței de abilități. Unii negociatorii sunt foarte buni **finalizatori** (closers) și sunt păstrați pentru a închide negocierea. În cazul strategiilor de tip **cooperant**, tacticile de schimbare a negociatorilor urmăresc o mai bună potrivire cu oponentul, pentru crearea, menținerea sau recrearea aceluși chimism necesar unei comunicări deschise, încrezătoare.

Viclesuguri: Ca schimbarea negociatorilor să se poată face și să aibă efect maxim, **decidentul nu trebuie să fie negociatorul principal și nici în prima linie, la masa de negociere**. În strategia militară, specialiștii și conducătorii de armate au înțeles de mult că nu este deloc util ca decidentul să se afle în fruntea trupelor. „Negocierea” directă cu inamicul o fac gradele inferioare. În negocierile diplomatice, ambasadorii sunt negociatorii principali, având în spate miniștri de externe, prim-miniștri, președinți și parlamente. Doar în negocierile comerciale, majoritatea decidenților cred încă în rolul lor imperios necesar în „fruntea armatei”.

Necondiționat

În afară de mama ta, avocatul e singura persoană dispusă să te apere fără să te creadă. (Anonim)

Părerea pacienților

Citesc de ceva vreme pastilele tale și îți mulțumesc pt. asta. Sper să ne vedem curând și la un curs de Negociere. Dar mesajul tău de azi m-a convins să răspund pt. că merită evidențiat pt. atitudinea pe care o manifesti față de situația actuală. Este genul de mesaj care îmi place, îmi face bine și se distinge clar de ceea ce auzi peste tot, zilele astea. Un mesaj constructiv, optimist, analitic, al unui om cu capul pe umeri care a văzut „câte ceva la viața lui”. Îți mulțumesc și rămân un admirator.
(Ovidiu Lungu – Ronera Rubber Bascov)

Aveți dreptate domnule Valentin! Bine spus! Ar fi bine să gândească toți ca dvs. Bravo!
(Baruh Albrecht - Iași)

Chiar dacă nu am același punct de vedere cu Dvs. în ceea ce privește persoanele care, în această perioadă, nu respectă recomandările autorităților (mai precis consider că numărul celor care ar putea să-și limiteze ieșirile este mult mai mare), nu pot să nu vă apreciez pentru îndemnul Dvs. la rațiune, la cumpătare, la unitate socială.

(Răzvan Dumitrescu – Romind Pantelimon)



Bacău, 2018

cunoaștere pentru acțiune



Ce-am mai citit: Denis Flynn – [Held Hostage, Negotiating Life and Death For the Las Vegas Police Department](#), WildBlue Press, 2017

...Alcătuirea celor două echipe de negociere (HNT – Hostage Negotiation Team) din cadrul LVMPD (Las Vegas Metropolitan Police Department) în caz de luare de ostateci consistă dintr-un **negociator principal**, un **negociator secundar**, o a treia persoană **însărcinată cu procurarea de informații** și a patra persoană care acționează ca **lider al echipei**... Echipele au fost întotdeauna și au rămas echipe **part-time**. Este o activitate suplimentară, făcută alături de ocupația de bază a fiecărui membru. Interesant, echipele HNT sunt neutre din punct de vedere al gradelor... Membrii echipelor pot fi ofițeri, detectivi, ... dar, când ajung la un incident HNT, cu excepția liderului echipei, **vocea fiecărui membru are aceeași greutate. Gradul lor nu joacă nici un rol.**

Vicleșuguri: Citesc astfel de cărți pentru că, parafrazându-l pe Karl Marx, nimic din ceea ce înseamnă negociere nu vreau să-mi rămână străin. Îți povestesc și ție, deși probabil nu împărtășești aceeași pasiune, pentru că **putem folosi experiența negociatorilor de criză și în cazul negocierilor comerciale**. Unele companii au deja așa ceva: **echipe de negociere stabile**. Sunt instruiți intens, mult mai bine decât restul personalului, se antrenează împreună ajungând să se cunoască foarte bine și acumulează în timp o **experiență extraordinară de valoroasă**. Nu e nevoie de două echipe pentru că negocierile comerciale nu pot apărea inopinat, astfel încât să ai nevoie de negociatori consemnați la domiciliu. Dacă îți surâde ideea, [caută-mă!](#)



Baia-Mare, 2018



Secvența săptămânii: The Kitchen (2019) **NNNN**

Bucătăria Iadului e un film subapreciat probabil datorită prejudecăților referitoare la femei, de la regizoare la cele trei „mafioate”. Este însă genul de comedie neagră care mie îmi place și e bine făcut. Merită văzut. Cele trei „fete irlandeze” care controlează cartierul Hell’s Garden din New York („moștenire” de la soții lor arestați) sunt invitate să discute cu șeful mafiei italiene Alfonso Coretti. Asta o sperie pe Kathy, ce părea liderul echipei până atunci, fiindcă e sigură că „dacă ajungem în mașină și mergem în Brooklyn suntem moarte”. Ruby este însă foarte lucidă („Dacă te voia moartă, ai fi deja”), în timp ce psihopata Claire e preocupată cu ce să se îmbrace la această întâlnire.

Vicleșuguri: Atunci când ne aflăm în fața unui mare dezechilibru aparent de putere (mica mafie irlandeză comparată cu marea mafie italiană) ne pierdem luciditatea și avem impresia că nu avem nici o șansă. **Confundăm puterea coercitivă cu puterea de negociere**. Ni se pare că suntem slabi pentru că nu avem ce oferi. Dacă îți aduci aminte de la [curs](#), ni se pare că **balanța nevoilor** ne este total nefavorabilă. De fapt, este cel mai potrivit moment să te întrebi: „Dacă este adevărat că nu are deloc nevoie de mine, de ce mai stă de vorbă cu mine?” **Faptul că cineva negociază cu tine înseamnă că ai ceva de care are nevoie și crede că este mai ușor să-l obțină negociind cu tine decât altfel**. Trebuie să afli ce este acel ceva de care celălalt are nevoie și cât de important este pentru el.



Sibiu, 2020

Pastila săptămânală o găsești pe www.foxx.ro

Foxx Training®
te învață să negociezi

Str. Aurorei, nr. 19,
CP 120207, Buzău, România
Mobil: 0726 077 487

Abonare / dezabonare:

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