



pastila cu vicleșuguri[®]

627

19 februarie 2018

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

FOX
training

te învață
să negociezi



Brașov, 2017

Servus,

Te-am sfătuit să urmărești **Conferințele TED**. Este vorba de idei care chiar merită să fie răspândite, cum este aceea a lui [Bhu Srinivasan](#), care identifică capitalismul ca fiind mai degrabă un **sistem de operare**, decât o **ideologie**. O tentativă de decuplare a capitalismului de ideologie a fost și fascismul, cred eu, dar exemplul contemporan este China comunistă, care administrează nedemocratic, dar cu succes, un mod de operare capitalist. China pare să ne arate drumul. Nu știm ce se va întâmpla cu democrația, când capitalismul nu va mai avea nevoie de ea sau chiar îl va încurca. Negocierea rezistă! ☺

Mereu un prieten,

Valentin Ioan Postolache

Negocierea mandatului

Marea noastră majoritate negociem de foarte multe ori în numele altora, suntem **mandatari**. Un buyer negociază în numele companiei din care face parte, la fel un vânzător și la fel un manager. Când cumpăr un laptop **pentru mine** la firmă, eu negociez de fapt în numele lui Foxx Training, nu în numele meu. Mandatar înseamnă cineva care are un mandat ferm ([DEX](#)). Acest lucru se întâmplă însă foarte rar. De cele mai multe ori mandatul este implicit, în consecință neclar. Un achizitor poate interpreta mandatul său „cumpără-mi un laptop” de forma „cumpără laptop la cel mai mic preț”, ceea ce probabil va conduce la un rezultat neplăcut pentru șeful care aștepta un laptop foarte bun. Șeful e **mandant** față de buyer, dar **mandatar** la rândul lui față de organizație.

Vicleșuguri: Sigur, este preferabil să ai un mandat, dar asta nu depinde numai de mandatar. Mandanții evită adeseori, chiar inconștient, să dea un mandat, pentru că acesta s-ar putea întoarce împotriva lor: un (contract de) mandat clar îl apără și pe mandatar, la fel ca și pe mandant. În negociere, chiar dacă nu ai un mandat clar, va trebui să-l faci pe oponent să creadă că îl ai. În felul acesta, îl vei determina să negocieze serios cu tine.

Sătulul nu crede celui flămând

Oamenii se plictisesc repede de expunerea nenorocului și evită cu bună știință vederea nefericirii.

(W. Somerset Maugham)

Istoria negocierii: 23 august 1944

Cei care o consideră o acțiune inspirată, ca și cei care o consideră o trădare, atribuie lovitura de stat de la 23 august 1944 aproape exclusiv Regelui Mihai. De fapt, la ea au contribuit multe alte persoane: membri ai Casei Regale, ofițeri superiori și chiar Ion Antonescu (sic!). Spun asta pentru că există o tendință de a prezenta cele două personalități istorice ca fiind opuse, ceea ce nu a fost adevărat. Români patrioți amândoi, Regele Mihai și Ion Antonescu au acționat în acord, fără să-și dea neapărat seama, în interesul României. Ceea ce i-a despărțit a fost mai puțin decât ceea ce i-a unit. Ion Antonescu știa de cea mai mare parte a încercărilor de negociere cu Alianții și le-a tolerat, chiar le-a încurajat. Gândind pe termen lung, Antonescu prefera o cale care să salveze onoarea lui și a României, evitând trădarea pe față a Germaniei, dar era destul de lucid pentru a lăsa deschise toate celelalte posibilități de salvare a țării. Arestarea sa era o variantă în această **negociere multipartită complexă de scoatere a României din război**, din fericire nu ghinionistă pentru noi.



Baia Mare, 2018

cunoaștere pentru acțiune

Un citat relevant (Jeswald Salacuse – *Seven Secrets for Negotiating with Governments, How to Deal with Local, State, National, or Foreign Governments – and Come Out Ahead*, AMACOM, 2008)

În negocierile tale cu oficiali guvernamentali, evită să le contești autoritatea. Așa cum mi-a spus un specialist în afaceri guvernamentale: „**Trebuie să le acorzi oamenilor respectul datorat biroului în care sunt**”. Capitalul de bază al unui departament guvernamental este **autoritatea**. Autoritatea este cea care îl face capabil să funcționeze. Dacă îi contești autoritatea, direct sau indirect, contești de fapt abilitatea departamentului de a-și face treaba. Atunci când autoritatea lor este contestată, instinctul oficialilor guvernamentali ... este să îți arate în cel mai clar și puternic mod că te înșeli. Mai mult, dacă au fost provocați o dată de către organizația ta, ei vor continua să-și amintească de asta în viitoarele raporturi, pentru mult timp. În teologia guvernamentală, ▶

contestarea unui oficial guvernamental este un păcat birocratic mortal. Ar trebui să păstrezi în minte convingerea amiralului Hyman Rickover ...: „**Dacă ești pe cale să păcătuiești, păcătuiește împotriva lui Dumnezeu, nu a birocrăției. Dumnezeu te va ierta, dar birocrăția nu.**”

Viclesuguri: Toate organizațiile de tip guvernamental, de la Primăria Cucuieți la Guvernul României au puteri pe care nimeni altcineva nu le are. Au monopoluri și alte privilegii de care este obligatoriu să ții seama. Nici Bill Gates nu poate construi un chioșc să-și vândă Windows în centrul satului, dacă primăria nu are bunăvoința să-i acorde o autorizație de construire.



Cluj-Napoca, 2017



Spoiler Alert: Birth of the Dragon (2017)*****

Subiectul filmului este o luptă ipotetică din 1964 între tânărul Bruce Lee și maestrul shaolin Wong Jack Man. Lupta s-ar fi dat după o negociere cu mafia chineză a pariurilor, Lee și Man obținând, indiferent de cine câștigă, eliberarea iubitei elevului lor McKee. Rezultatul luptei este însă un egal, implementarea negocierii fiind blocată. Chinezii, neîncasând procentele din pariuri, au refuzat eliberarea fetei. Lee și Man se duc la mafioți pentru a debloca situația și le oferă un învingător. Wing

Lo, liderul mafiei chineze este corect și îi cere nepotului său să elibereze fata, însă acesta refuză, încercând să-l omoare pe Bruce Lee. Istoric, tot ce se întâmplă în film e improbabil, dar posibil în negociere, când o **parte interesată**, alta decât oponentii, poate bloca un acord. Exemple: (1) acordul cu Roșia Montană Gold Corporation a fost anulat ca urmare a intervenției publicului român ecologist ce se opune proiectului; (2) Enron a pierdut un contract semnat în India, atunci când poporul indian a cerut renegocierea pe motiv de suspiciuni de corupție; (3) când mi-am vândut apartamentul, am refuzat acordul încheiat anterior de soție, solicitând un altul, mai bun.

Viclesug: Atunci când negociezi, trebuie să ții seama nu numai de oponent, ci și de toate celelalte persoane, grupuri sau organizații implicate. Pentru asta, trebuie mai întâi să identifici părțile implicate și interesele lor. Vei ține cu atât mai mult cont de interesele acestora, cu cât puterea lor asupra acordului va fi mai mare.

Viclesug suplimentar: Când vine vorba de oferte, contraoferte și acorduri, trebuie să fii atent la cuvintele folosite: „indiferent de rezultat” nu-i același lucru cu „indiferent de cine câștigă”.



Nistru, 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 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 ciuitor.

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

cunoaștere pentru acțiune