



pastila cu vicleșuguri[®]

662

22 octombrie 2018

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

FOX
training

te învață
să negociezi



Brașov, 2018

Servus,

Azi nu mai este chiar așa dar, pe vremea când eram director de vânzări, telefonul meu și cele ale oamenilor din echipa mea de vânzări erau publice și deschise tot timpul. Comparativ, cei ce lucrau la stat aveau numerele de telefon aproape secrete și nu răspundeau decât în timpul programului de lucru și atunci numai șefilor și cunoscuților. Obsesia europeană pentru protecția datelor personale (GDPR) îmi sugerează o abordare închisă, anti-vânzare, total nepotrivită unei entități care ar putea să aspire și să devină prima putere economică a lumii. Bătrâna Europă nu vrea să riște nimic.

Mereu un prieten,

Valentin Ioan Postolache

Mica primă concesie

Unii așa ziși specialiști în negociere, majoritatea și propovăduitori ai mitului win-win, recomandă o mică concesie la începutul negocierii, pentru a crea bunăvoință din partea oponentului. De cele mai multe ori însă, această mică primă concesie este urmată de alta, mai mare, din trei motive: (1) dorește să se întâlnească cu oponentul undeva în interiorul marjei comune de negociere, (2) își dă seama că are nevoie de pași de negociere mai mari pentru a obține acordul și (3) își permite confortabil să faci acei pași mai mari. De exemplu, un vânzător oferă o reducere nesolicitată de 1 leu față de prețul de listă de 100 lei și, la contraoferta cumpărătorului de 80 lei, mai lasă 2 lei. Un pas mic (1 leu) urmat de unul mai mare (2 lei). Care crezi că va fi reacția cumpărătorului?

Vicleșuguri: În primul rând, o concesie mică nu dă naștere deloc la bunăvoință, din contră. Poate fi apreciată de către oponent ca bătaie de joc. În al doilea rând, ce crezi că se întâmplă în mintea celuilalt? Spuneam altădată că **negociatorii acționează asupra percepțiilor, modificând nivelul așteptărilor oponentilor.** La ce se așteaptă cineva care a primit 1 leu și apoi 2 lei? Eu m-aș aștepta să urmeze 3 lei. **Așteptările oponentului tău vor crește.**

Practice makes perfect

Suntem ceea ce facem în mod repetat. Excelența, deci, nu este un act, ci un obicei. (Will Durant)

Istoria negocierii: Dealing With China (25.02.1997)

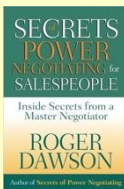
Henry M. Paulson Jr. era președinte și CEO al Goldman Sachs atunci când, prin intermedierea președintelui China Construction Bank, s-a întâlnit la Beijing cu Zho Rongji, unul dintre conducătorii Chinei din acel moment, referitor la un mare proiect în telecomunicații. Întâlnirea s-a desfășurat după reguli de comportament foarte clar stabilite, respectate întocmai. **Aranjamentul a fost în formă de U**, cu Paulson așezat în dreapta lui Zho, în bucla U-ului, ceilalți membri ai delegațiilor așezându-se cumva față în față, în continuare, în ordinea ierarhică. Te rog să remarci că este o **așezare mult mai puțin competitivă** decât tradiționala așezare de o parte și de alta a unei mese dreptunghiulare, cu negociatorii șefi în centru, față în față, ca doi cocoși. Numai Paulson și Zho au vorbit, dar foarte puțin fiecare, **participanții chinezi luând asiduu notițe.** Zho a avut un translator, **deși vorbea și mai ales înțelegea foarte bine engleza.** Nu s-a discutat proiectul, ci doar s-au afirmat câteva principii generale ale unei colaborări posibile și dorite. Paulson a declarat în cartea sa că nu ceea ce s-a spus a fost important, ci doar faptul că **acea întâlnire a avut loc.**

Vicleșug: Ai nevoie de abilități de negociere diferite pentru negocieri diferite. Dacă vrei doar să-ți vinzi excedentul de roșii în Germania, nu ai de învățat din cele de mai sus. Însă, dacă vrei să faci afaceri serioase în străinătate, vei avea nevoie de astfel de **abilități de negociere diplomatică.**



Baia Mare, 2018

cunoaștere pentru acțiune



Ce-am mai citit: Roger Dawson: [Secrets of Power Negotiating for Salespeople, Inside Secrets from a Master Negotiator](#), Career Press, 1999

Principiul valorii scăzătoare a serviciilor... te învață ceva de care poți fi sigur atunci când negociezi cu cei care cumpără: **orice concesie le faci își va pierde repede valoarea.** Valoarea oricărui obiect material pe care îl cumperi ar putea crește de-a lungul anilor, dar valoarea serviciilor pare întotdeauna să scadă după ce au fost consumate. Din acest motiv, negociatorii de clasă știu că oricând faci o concesie unui cumpărător într-o negociere, ar trebui să ceri imediat o concesie reciprocă pentru că favoarea pe care ai făcut-o cumpărătorului acum îți va pierde valoarea foarte repede... Cei ce lucrează în imobiliare sunt familiarizați cu asta... În chiar minutul în care au prestat un serviciu, găsind un cumpărător, să zicem, cei 6% comision par o sumă imensă. Instalatorii știu și ei acest principiu...

Vicleșuguri: Dawson a scris o carte pentru vânzători, dar revista asta nu li se adresează numai lor. Vicleșugurile aferente principiului sunt diferite pentru vânzători sau cumpărători. Vânzătorii ar trebui nu numai să negocieze înainte de a presta serviciul, dar chiar să solicite banii în avans, sau măcar o mare parte din ei. În schimb, cumpărătorii de servicii ar trebui să se ghideze după corolarul **mai întâi treaba și după aceea negocierea.** În cartea mea [Putere în Negociere](#), încă neapărată, și la [cursul omonim](#), arăt că acesta este un exemplu de **modificare a raportului de putere de negociere.** Odată cu prestarea serviciului, **puterea se scurge de la vânzător (prestator) la cumpărător.** Ar trebui să negociezi, pe cât posibil, atunci când ai putere maximă.



Cluj-Napoca, 2018



Secvența săptămânii (spoiler alert): [Acrimony \(2018\)](#)***

Robert are o idee în domeniul bateriilor și este chemat de comitetul director al unei companii interesate de invenția sa. Tânărului sărac i se face o ofertă greu de refuzat de către oricine: 800.000 dolari pentru toate drepturile. Președintele companiei subliniază că este vorba de o ofertă **take-it-or-leave-it (acceptă sau pleacă)**. Robert se scuză pentru timpul răpit comitetului și pleacă refuzând să vândă. După un timp, negocierea se reia cu altă companie, Robert primind avans 85 milioane dolari și, mai ales, dorita participare la profiturile viitoare. Prima companie a pierdut.

Vicleșuguri: **Take-it-or-leave-it** este o tehnică de negociere ultimativă care se bazează pe efectele negative pe care le are percepția scurtimii timpului asupra gândirii logice a negociatorilor. Ea spune de fapt că oferta este nenegociabilă. Nu te speria de astfel de abordări, când cineva spune că nu are de gând să negocieze tocmai a început să negocieze. Trebuie să-ți fie clar în minte ceea ce am spus la [curs](#) și în [cartea mea](#), „[Negociază-i tu pe ei!](#)”: **prima ofertă, oricât de nenegociabilă ar fi declarată, nu este decât poziția de deschidere a celui alt, în spatele căreia se ascund pozițiile obiectiv și de ruptură (vezi [curs](#)), poziții care trebuie identificate cât mai exact.**



București, 2018

Pastila săptămânală o găsești pe www.foxx.ro

Foxx Training®
te învață să negociezi

Str. Aureiei, 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