



# pastila cu vicleșuguri<sup>®</sup>

## # 679

18 februarie 2019

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

**FOX**  
training

te învață  
să negociezi



Brașov, 2019

Servus,

Ne-am obișnuit cu ideea că oamenii sunt și ei mărfuri, dar nu-i tratăm ca pe produsele obișnuite. Ca urmare, în tranzacțiile cu oameni lipsesc adeseori clauzele referitoare la modalitatea de livrare, transferul riscurilor și distribuirea cheltuielilor de transport (INCOTERMS). Nu cunosc amănunte, dar cred că despre asta se ceartă acum două mari cluburi de fotbal. Nu s-a mai întâmplat înainte ca un fotbalist să moară accidental „între cluburi”. De acum înainte, vom vedea poate „vândut EXW Nantes” sau „FOB Pas-de-Calais”.

Mereu un prieten,

Valentin Ioan Postolache

### Supraîncărcare

Mai multe tactici și tehnici de negociere din categoria celor **competitive** (negocierea ca război) se bazează pe capacitatea noastră limitată de a prelucra informația. Creierul uman oricum nu a fost conceput pentru volumul de date pe care trebuie să-l prelucraze în epoca modernă. Dacă mai și inventăm date... În [cartea mea](#), spun câteva cuvinte despre **intoxicarea cu informații**, caz în care negociatorul furnizează oponentului prea multe informații, pentru a-l împiedica să discearnă informația relevantă. El minte spunând prea mult adevăr. O altă cale de a supraîncărca mintea oponentului este exagerarea numărului de **negociabile**, de chestiuni propuse pentru a fi discutate. Scopul este acela de a-l împiedica să se concentreze pe negociabilele de cel mai mare interes pentru el.

**Vicleșuguri:** Numărul mare de negociabile (dublu, triplu, chiar și mai rău) poate să provină din două surse. Mai întâi, pot fi tratate ca negociabile chestiuni care de obicei nu sunt de negociat, să zicem numărul de exemplare în care se va întocmi contractul. În al doilea rând, multiplicarea negociabilelor se poate face prin divizare, fiecare negociabilă dând naștere la mai multe: termene de livrare pe loturi, pe anotimpuri, dacă plouă... ☺

### A fost născocită

Atâta timp cât învățătura este conectată cu câștigurile, atât timp cât anumite slujbe pot fi ocupate numai ca urmare a unui examen, va trebui să luăm în serios acest sistem de examinare. Dacă ar fi născocită o altă scară spre angajare, mult din ceea ce numim educație ar dispărea, nimeni nedorind să pice de fraier.

(E. M. Forster)

### Părerea pacienților

Mulțumesc pentru pastilă. Mi-a plăcut foarte mult asocierea acestui citat „strategia cea mai bună este să nu trebuiască niciodată să lupți” care cade perfect deasupra imaginii de la Brașov 2019, unde deducând din limbajul nonverbal, 5 din 7 persoane se luptau chiar atunci cu ceva. ☺

...

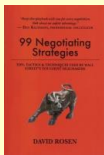
N-am nici un dubiu că i-ați dat pe brazdă, mi-am dat seama de acest potențial al dumneavoastră din discuția noastră telefonică, doar mi-a plăcut asocierea întâmplătoare. ☺

(Gabriela Mohai, Antalis București)



Brașov, 2019

cunoaștere pentru acțiune



**Ce-am mai citit:** David Rosen: *99 Negotiating Strategies, Tips, Tactics & Techniques Used by Wall Street's Toughest Deal Makers*, Ross & Rubin Publishers, 2016

Poți împrumuta o tehnică de la unii dintre cei mai agresivi negociatori în activitate: detectivii poliției (NYPD). Atunci când se întâlnesc cu țintele lor, ei așează scaunele astfel încât să nu existe bariere (mese, scaune, birouri) între ei și suspect. Barierele fizice sunt și apărători psihologice. Interogatorii poliției pregătesc strategic așezarea astfel încât să îndepărteze orice lucru ce ar permite suspectilor să se izoleze de examinatori. Absența barierelor mărește senzația de vulnerabilitate și crește șansele aflării adevărului. Această tehnică legată de aplicarea legii este la fel de eficace în negociere, din exact aceleași motive.

**Vicleșug:** Să spunem mai întâi că tehnica aceasta se poate aplica doar atunci când importanța mizei depășește cu mult importanța relației cu oponentul (ținta, cum spune Rosen). De exemplu, nu te sfătuiesc să faci așa ceva cu un candidat la angajare, relația cu posibil viitorul angajat fiind foarte importantă. La cursul meu referitor la limbajul nonverbal al negociatorilor, îți voi prezenta mai multe concluzii ale proxemicii, știința care se ocupă cu așezarea, pozițiile și distanțele dintre negociatori.



Brașov, 2019



### Secvența săptămânii (spoiler alert!): Catch Me If You Can (2002)

Am mai spus că rubrica asta se referă la filme ce conțin secvențe de negociere interesante și nu neapărat la filme valoroase din punct de vedere artistic, deși se întâmplă des ca cele două criterii să se suprapună. Nu și în acest caz, în sensul „filmul bun, negociere ioc!” Am ales totuși o secvență interesantă în care Franck Abagnale îl ia cu el pe fiul său să joace rolul de șofer de limuzină pentru a impresiona conducerea unei mari bănci. Fiul având nevoie de un costum negru de haine, tatăl încearcă să convingă proprietara unui magazin de confecții să deschidă cu o jumătate de oră mai devreme și să le închirieze un costum. Aceasta este o negociere, o discuție cu un scop între doi oameni care au interese diferite. Nereușind cu argumente de tipul „înmormântare bunică”, „erou de război”, lui Abagnale nu-i rămâne decât varianta mituirii. El „deschide” cu o mică bijuterie cu lanț de purtat la gât. După cum știi din cartea mea, deschiderea este etapa în care părțile depășesc limbajul evaziv din etapa anterioară (schimbul de informații), pozițiile declarate având un anumit caracter obligatoriu (în mod normal, deschiderile nu pot fi retrase). Când e vorba de corupere, deschiderea nu mai poate fi atât de clară, așa că Abagnale Sr. face o ofertă cumva evazivă: „Acesta vă aparține cumva? L-am găsit în parcare. Cred că v-a căzut de la gât.”

**Vicleșuguri:** De-ai ști ce greu este să scrii o carte de negociere! În domeniul acesta, nimic nu este sigur, bătut în cuie. Toate regulile pe care încerci să le scoți în evidență pot fi neadevărate la un moment dat. Ar trebuie să adaugi mereu: de regulă, în (cele mai) multe cazuri, majoritatea, etc., făcând cartea greu de citit. Dacă vrei lucruri sigure, certe și nu ești obișnuit cu relevanța statistică, îți va fi greu să înveți să negociezi mai bine.



Brașov, 2019

Pastila săptămânală o găsești pe  
[www.foxx.ro](http://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](mailto: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*