



# pastila cu vicleșuguri<sup>®</sup>

## # 688

22 aprilie 2019

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

# FOX training

te învață  
să negociezi



Brașov, 2017

Servus,

Nu m-am uitat la a doua zi a meciului de tenis cu Franța pentru că am fost sigur că pierdem și n-am vrut să sufăr degeaba. Când declari înaintea meciurilor că „e meritoriu că am ajuns până aici”, nu mai ai nici o șansă. Din păcate, nu suntem o națiune de învingători. **Nu credem în noi.** În plus, am dezvoltat o formă perversă de manipulare și auto manipulare de care a început să-mi fie scârbă: **ne pregătim și pregătim publicul pentru înfrângere micșorând nivelul așteptărilor.** Și în negociere, „jocul vieții”, cum i se mai spune, **nivelul așteptărilor prezice cel mai bine rezultatul.** Dacă crezi, poți mai mult.

Mereu un prieten,

Valentin Ioan Postolache

### Femeia care zice NU

Spuneam la [curs](#) că există situații în care **nu trebuie să negociezi**. În general, este vorba de situațiile în care **negocierea nu te poate duce la o stare mai bună decât starea inițială sau îmbunătățirea este atât de mică încât nu merită efortul.** De cele mai multe ori, acest lucru nu este valabil pentru ambele părți, pentru oponent negocierea poate duce la o situație mai bună decât cea inițială. Bărbaților le vine mai ușor să refuze să negocieze și fac asta scurt și ferm, de obicei. Este un comportament acceptabil social, chiar apreciat. Adică, dacă n-o fac, nu sunt suficient de bărbați. Femeile au observat însă că ele nu pot juca la fel. Pentru ele, dacă o fac, nu sunt feminine. Societatea nu le încurajează să fie ferme în refuz. Sunt educate să refuze cu delicatețe, să protejeze oponentul, chiar dacă asta e în defavoarea lor. Societatea le împinge să se auto saboteze.

**Vicleșuguri:** Există o maximă veche cum că „dacă o femeie zice nu înseamnă poate și dacă zice poate înseamnă da”. Ea îi încurajează pe bărbați să fie perseverenți. De fapt, de cele mai multe ori poate-le unei femei înseamnă un nu pe care ea vrea să-l atenueze, protejând orgoliul bărbatului. Astfel, un poate care vrea să însemne nu ajunge să însemne da pentru celălalt. Pentru că interesul femeii este totuși nu, ea va ajunge la un moment dat să spună ferm nu, moment în care bărbatul se va simți batjocorit... Mai multe la cursul de [Negociere pentru Femei](#).

### Dragostea de sine

E așa de plăcut să te întâlnești cu oameni mai proști decât tine. Îi iubim imediat pentru că sunt așa.

(Jerome K. Jerome)

### Istoria negocierii: România – URSS (1989 vs. 1991)

În 1989, N. Ceaușescu spunea: „Punându-se problema anulării înțelegerii cu Hitler, este evident că, în mod corespunzător, intervine și aici **anularea**. Noi vrem ca **după Congres să avem o discuție pe această problemă**, pentru că nu se poate să acceptăm această situație și felul cum ei (URSS) acționează.” În aprilie 1991, Ion Iliescu semna cu URSS un tratat prin care se recunoșteau granițele, nu se făcea nici o referire la pactul Ribbentrop-Molotov, nici la tezaur și, mai mult, România se angaja să **nu adere la tratate contrare intereselor URSS**. Norocul nostru a fost dublu: parlamentul nu a ratificat tratatul și URSS s-a destrămat. Despre Ceaușescu am mai spus că a fost un negociator destul de bun, care a acționat în interesul României. Ce să spun despre Ion Iliescu, președinte și el, care a semnat un document prin care satisfacea toate interesele URSS și **nici un interes românesc?** Ce fel de negociere a fost aceea? Să fi fost vorba de neîndemânare, de prostie sau de ticăloșie? Istoria ne-o va spune.



Iași, 2018

**cunoaștere pentru acțiune**



**Ce-am mai citit:** Gavin de Becker – [Darul fricii - Cum ne apără intuiția de violență](#), Litera, 2018

Studiile au arătat că foarte aproape de frica de moarte se clasează frica de a vorbi în public. De ce ar simți cineva o frică profundă, adânc în stomac, de vorbitul în public, atât de diferită de moarte? Pentru că nu e chiar atât de diferită, când facem legătura. Cei cărora le e frică să vorbească în public se tem, de fapt, de pierderea identității, care se atașează de o evoluție slabă pe scenă, și care este adânc înrădăcinată în nevoile noastre de supraviețuire. Pentru toate animalele sociale, de la furnici la antilope, identitatea este cheia de acces către includere, iar includerea este cheia supraviețuirii... Așa că frica de a te ridica și de a te adresa unui public de 500 de profesioniști în domeniul tău nu este doar frica de a te face de râs – este legată de frica de a fi perceput ca incompetent, care este legată de frica de a-ți pierde slujba, casa, familia, de a-ți pierde valoarea, pe scurt de a-ți pierde identitatea și viața.

**Vicleșuguri:** Știam de studiile la care se referă De Becker, dar luasem rezultatele ca atare, fără să înțeleg cu adevărat izvorul acestei frici. Ca urmare, va trebui să revizuiesc cursul meu de **Public Speaking**. De exemplu, mă concentram asupra pregătirii, ca fiind cel mai bun remediu împotriva fricii de a vorbi în public. Acum, cred că trebuie început cu înțelegerea de către cel care se teme a adevăratei cauze a temerilor sale. Trebuie mers înapoi de la discursul eșuat de care se teme spre cauzele profunde ale fricii. În final, cel implicat trebuie să înțeleagă că nu-l va considera nimeni incompetent, ci doar prea emotiv, nu va fi exclus din grup și nu va rămâne singur. Abia după asta, se poate concentra asupra pregătirii discursului.



Târgu Mureș, 2009



**Secvența săptămânii (spoiler alert!): The Favourite (2018)\*\*\*\*N**

Înainte ca Regina Anne să anunțe în Parlament o dublare a impozitului pe terenuri, lordul Harley, informat despre ceea ce avea să urmeze, ia cuvântul și cere susținerea camerelor reunite pentru „excelenta idee a Reginei de a nu majora taxele”. Regina nu mai anunță majorarea planificată.

**Vicleșuguri:** La cursul meu de [Persuasiune pentru Negociatori](#) explic puterea **principiului consecvenței și al angajamentului**. Detaliat prima dată de Cialdini, acest principiu afirmă că ne vom simți presați social să ducem la îndeplinire ceea ce am început, chiar dacă acest lucru nu (mai) este în interesul nostru. Așteptăm în continuare liftul pentru că l-am așteptat deja de prea mult timp, continuăm o investiție greșită mărinz astfel amplexarea pierderii, etc. În film, vicleanul Harley o pune pe regina cam slabă de minte în situația de a fi consecventă cu ceva ce i se atribuiseră mincinos. Regina nu știe cum să iasă din capcană (să susțină ceva contrar a ceea ce parlamentarii credeau că a susținut) și recurge la un truc femeiesc: leșină.



Măgurele - Ilfov, 2014

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

**Foxx Training®**  
te învață să negociezi

Str. Aurerei, 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*