

Negocierea în afaceri. Principiile negocierii.

Chiar dacă problematica negocierilor este complexă și specifică fiecărei situații date, este esențial să se stabilească și să se urmărească un set de principii recunoscute.

Principiile de negociere pot fi grupate în trei categorii importante: a. principii generale de negociere; b. principii de conduită; c. principii specifice unor domenii sau acțiuni.

a. Principii generale de negociere

- Negocierea este o activitate voluntară, în sensul că fiecare parte poate renunța să intre în discuții în orice moment.
- Negociere pornește de obicei de la motivul că cel puțin una din părți dorește să schimbe starea de fapt prezentă și consideră că este posibilă ajungerea la o înțelegere reciprocă satisfăcătoare.
- Negocierea nu trebuie abordată ca o confruntare, ci ca o colaborare între două părți ce acționează împreună pentru identificarea și conturarea unei soluții reciproc acceptate sau, astfel spus, un mijloc prin intermediul căruia ambele părți să poată câștiga.
- Intrarea în negocieri implică acceptarea de către ambele părți a necesității stabilirii unei înțelegeri comune, înainte ca o anumită decizie să fie aplicată. Dacă problema în discuție poate fi decisă în mod unilateral de către una din părți, nu mai există motive pentru demararea unor negocieri.
- Timpul este un factor esențial în negocieri. El joacă un rol important în influențarea climatului de ansamblu și afectează direct rezultatul final al discuțiilor.
- Un rezultat de succes nu înseamnă întotdeauna câștigul cu orice preț, ci obținerea unui rezultat care mulțumește ambele părți.
- Progresul oricărei negocieri, chiar dacă aceasta este condus de o terță parte, este puternic influențat de valorile personale, înțelegerea, atitudinile și emoțiile persoanelor de la masa de negocieri.

- În abordarea oricărui tip de negociere este necesar a fi promovat un sistem de orientare creat pe sarcini și bine concentrat pe rezultatul urmărit, înlăturând sau diminuând repulsiile, antipatia sau simpatia față de persoana sau persoanele ce reprezintă partenerul implicat în respectiva negociere.
- Decelarea intereselor față de poziții, decelare bazată pe discernământ și maturitate în conturarea obiectivă a intereselor și a raporturilor acestora în coordonatele ce generează poziția partenerilor.

b. Principii de conduită

- Evitarea negocierilor conflictuale. Orice negociere conflictuală și pe poziții de forță este marcată de dispute, lipsa de încredere între parteneri, frecvente întreruperi de tratative pentru reajustarea pozițiilor.
- Promovarea discernământului și maturității științifice, precum și a capacității decelării permanente a intereselor față de poziție.
- Abordarea rațională a negocierilor și militarea pentru promovarea spiritului de obiectivitate.
- Crearea și susținerea spiritului de înțelegere reciprocă.
- Controlul drastic al trăsăturilor proprii de caracter, respectiv controlul nevoilor și evitarea unor reacții sub imperiul ieșirilor nervoase, conștientizarea normelor de conduită și a culturilor partenerului de negociere.
- Promovarea unor norme de conduită proprii menținerii personalității și imaginii negociatorilor implicați presupune conștientizarea faptului că fiecare partener reprezintă o personalitate marcantă și are un rol deosebit în procesul de negociere.

c. Principii specifice unor domenii sau acțiuni

- Principiul folosirii perspectivei unui profesionist, care are în vedere modalități de abordare a fiecărei probleme prin prisma exigențelor unor profesioniști în domeniu, dar neimplicați în negociere, care printr-o viziune, din afară pot observa oportunități deosebite și căi alternative de valorificare a respectivelor oportunități.
- Principiul gândirii și prezentării rezervate și cu prudență a ofertei, principiu care are în vedere evitarea prezentării primei oferte în cadrul negocierii.

- Principiul impresionării partenerului prin lansarea unei sarcini exagerate, fenomen ce asigură posibilitatea, ca ulterior, să se poată proceda la o serie de concesi care să nu afecteze pozițiile nici unuia dintre parteneri.

Surse de informare:

Deac, Ioan (2000) *“Introducere in arta negocierii”*

Popescu, Dan (1998) *“Comunicare și negociere în afaceri”*

Prutianu, Stefan (2000) *“Manual de comunicare si negociere in afaceri”*