

# Reguli de urmat pentru o negociere de succes

---

Negocierea reprezintă o succesiune de etape, în cadrul cărora ambele părți implicate în tratative apelează la și aplică o variată gamă de tehnici și metode, cât și un întreg “repertoriu” de reguli și principia:

- Dacă trebuie să negociați singur cu mai multe persoane, faceți astfel încât dezavantajul numeric să se „întoarcă” împotriva respectivului grup!
- Nu ezitați să exploatați, la maximum, contradicțiile și/ sau dezacordurile care nu vor întârzia să apară în cadrul respectivului grup!
- Nu faceți propuneri ferme și definitive, înainte de a calcula cu precizie formularea acestora și consecințele implicate;
- Nu vă lansați într-o negociere înainte de a stabili, cu precizie, lista tuturor punctelor ce urmează a fi discutate! Fixați-vă, încă înainte de negociere, un minim acceptabil, un optim și prețul de la care porniți.
- Nu pierdeți, niciodată, din vedere esențialul și, mai ales, fiți deosebit de atent la piedicile ridicate de detalii.
- Înainte de negociere, studiați cu maximă atenție tranzacțiile nefinalizate de adversar! Veți avea, astfel, un bun prilej de a vă forma o imagine de ansamblu asupra modului său de a gândi și de a privi lucrurile.
- Evitați să fiți primul care propune un preț! Iar în momentul în care veți propune un preț, amintiți-vă că banul este cea mai rară marfă din lume.
- Dacă vă aflați în postura de cumpărător, „deschideți” negocierea comentând, pe un ton dramatic, rezultatele negative din economie și, în mod deosebit, contextul actual conjunctural total nefavorabil și chiar ostil al economiei europene și mondiale.
- Într-un contract sau scrisoare de acceptare a unei propuneri, textele vag formulate servesc numai uneia din părți și sunt în detrimentul celeilalte.
- De aceea, să știți, încă de la început, dacă interesele vă vor fi mai bine servite printr-un acord vag sau printr-un contract „beton”! Este preferabil să apălați la acestea numai în situația în care dispuneți de resurse limitate și/sau de mai puțină experiență.

- Când cele două echipe se așează, față în față, la masa negocierilor, faceți astfel să fie repuse în discuție anumite probleme care vă interesează și arătați –vă, categoric , de „partea” echipei adverse, mai ales dacă apar litigii minore!...Este probabil ca interlocutorii dumneavoastră să deducă ideea că sunteți „de-al” lor și, drept consecință, se vor arăta mai dispuși să vă asculte sugestiile pentru a rezolva punctele esențiale ale dezacordurilor.
- Începeți, întotdeauna, prin a negocia punctele minore! Punctele majore se discută spre finalul întâlnirii.
- Nu uitați că, întotdeauna este mai ușor să joci pe teren propriu! De aceea faceți astfel încât primele ședințe ale negocierilor să se deruleze pe terenul adversarului! Acestuia i se va părea „legitim” ca ultimele întrevederi (cele decisive) să aibă loc la dumneavoastră;
- Întotdeauna, începeți prin vizualizarea câștigurilor și nu a pierderilor! Nu vă servește la nimic să priviți „îndoielnic” întâlnirile de afaceri și, mai ales, să autocompătimiți!
- Creați pauze, pentru a putea reflecta asupra tuturor problemelor și pentru a obține timpul necesar obținerii unor eventuale informații suplimentare capabile să ofere soluții reciproc avantajoase.
- Statisticile demonstrează că o negociere înseamnă: 70% pregătire, 10% „punere în scenă” și 20% execuție!...;
- Porniți de la principiul că, niciodată, interlocutorul nu trebuie să vă cunoască slăbiciunile! Ceea ce nu înseamnă însă că dumneavoastră nu este necesar să vi le cunoașteți foarte bine!...;
- Într-o negociere, de cele mai multe ori rezultatele se dovedesc a fi invers proporționale cu gradul de intimidare căreia îi sunteți „victimă”!...;
- Dacă doriți continuarea negocierilor cu interlocutorul dumneavoastră, arătați-vă „flexibil” în relațiile de afaceri și, în nici un caz, „dur”!...
- În finalul negocierilor, pentru a putea concluziona cât mai eficient în ceea ce privește problematica abordată și/sau aspectele convenite de comun acord. Apelați la reformulări și/sau la rezumarea conținutului celor discutate.

Sursa: Dan Popescu, “Comunicare și negociere în afaceri”