



10 Motive pentru care merită să negociezi

Articol scris de Marian Rujoiu

Trainer Extreme Training, Furnizor de performanță

www.traininguri.ro

Mai jos aveți câteva motive care sper să vă convingă că merită să negociați. Negocierea este o artă care nu aparține doar unor oameni! Această artă după cum vă veți convinge mai jos, poate fi practică și învățată, atât în viața personală cât și profesională!

1. Poți și trebuie!

Primul motiv pentru care merită să negociezi este însăși finalitatea negocierii. O vorbă mai veche spune în următorul fel: **în viață nu primești ceea ce meriți ci ceea ce negociezi**. Să negociezi este o abilitate care poate fi învățată și exersată. Merită să negociezi pentru că poți face acest lucru, merită să negociezi pentru că numai așa poți obține mai mult.

2. Exista o "plăcintă" mare

Am folosit o metaforă pentru a defini acest al doilea motiv pentru a vă face să înțelegeți mai ușor. Este vorba aici de o poziție perceptuală a minții care de cele mai multe ori ne frânează mintea, atunci când credem că nu mai putem obține nimic, fie că nu este nimic pentru noi, fie că este prea târziu pentru a negocia. Această "plăcintă" există, trebuie doar să ajungi la masa în care această plăcintă se împarte. Mai mult de atât nimic nu te oprește în a solicita această reîmpărțire. Nu puține sunt situațiile în care credeam că totul este pierdut și am mai încercat ceva din datoria față de noi de a ști că am încercat totul. Surpriza poate fi aceea că se poate obține mai mult, că atunci când credeai că totul este pierdut lucrurile au ieșit într-un final bine. Prin urmare există o plăcintă mare trebuie doar să găsești calea potrivită de a cere o bucățică din ea!

3. Ești la fel de puternic ca partenerul

Al treilea motiv pentru care merită să negociezi este pentru a te pune în valoare. Trebuie să ai o mentalitate de om „care poate mișca munții din loc”. În nici un caz nu va trebui să obții poziție de inferioritate de om mai slab. Căutați acele motive pentru care ești la fel de puternic ca și partenerul tău. Cei mai abili negociatori folosesc acest atu, anume încrederea în forțele proprii, încrederea că poți fi la fel de bun și la fel de puternic cum este partenerul tău de negociere!

4. Negociatorul nu îți este dușman

S-au dus vremurile în care negociatorul este dușmanul numărul unu, strategia în care dintr-o negociere trebuie să existe un învingător și un învins nu se mai aplică în zilele noastre.

Negocierea modernă pleacă de la premisa că fiecare trebuie să câștige dintr-o negociere. Această strategie este numită Win-Win. Partenerul tău de negociere nu este un dușman, este acela care îți poate face o viață mai bună, este acela care te poate ajuta în schimbul a ceva, este partenerul tău!



5. Negocierea: sentiment de autopenetruire

A negocia permanent, naște un sentiment de autopenetruire. Vei învăța mai multe lucruri despre tine, despre calitățile tale. A negocia înseamnă a-și exersa abilitățile care îți vor pune în permanentă calitățile în valoare. Oamenii de succes sunt

Acest document poate fi utilizat și prezentat cu obligativitatea de a prezenta sursa

[Extreme Training, Furnizorul tău de performanță!](http://www.traininguri.ro) ,

B-dul M. Kogălniceanu, nr. 36-46, Sector 5, București, CUI: RO 18227600, J40/21327/2005, Banca, BCR, Plevnei,
Contact: e-mail: office@traininguri.ro, traininguri@gmail.com, web: www.traininguri.ro Tel: 0726 00 55 33



aceia care se apreciază corect. Acest sentiment de autoprețuire generează o stare de confort. Trebuie să avem grijă să nu transformăm însă acest sentiment de autoprețuire în îngâmfare sau înfumurare. Prin urmare negociind cu siguranță vei câștiga ceva pentru tine anume acest sentiment de autoprețuire.

6. Negociere nu este o luptă de orgolii

Am ținut să aduc și acest amendament pentru a vă face mai degrabă să înțelegeți ce nu este negocierea. Lupta de orgolii așa cum o spune și cuvântul este o luptă de orgolii și atât, nu este negociere. Nimic nu ne oprește în a face totul pentru a demonstra că orgoliul nostru nu poate ceda. A nu se înțelege însă că ar trebui să ne lăsăm călcați în picioare, spun doar că atunci când luptăm cu orgoliile nu intrăm sub incidența negocierii ci avem de-a face cu ciocniri ale caracterelor sau ale ambițiilor nemăsurate care nu pot fi productive sau benefice părților!

7. Negociază pentru a-ti împli visele

Trebuie și merită să negociezi pentru a-și împlini visele. Simțim cu toții că fără muncă nu se poate să-și îplinești visele. Cu toate acestea sunt oamenii care muncește foarte mult și nu reușesc să-și îplinească visele. Oamenii de succes în afara de muncă, poate și puțin noroc au mai făcut ceva și anume au negociat! O negociere bună înseamnă un pas pentru împlinirea viselor tale. Prin urmare: că îndrăznește să negociezi pentru a-și împlini visele!

8. Afli lucruri noi.

Negociind vei afla lucruri noi. Poți citi ziare, reviste, te poți uita la televizor sau poți citi o carte și spui că ai aflat lucruri noi. Acest lucru este foarte adevărat, însă negocierea îți mai aduce ceva, anume informații care nu le poți afla din acele locuri menționate mai sus. Negocierea este un prilej unic de a întreba și de a afla lucruri noi. În cadrul unei discuții se vor aduce în discuție aspecte la care nici nu te gândea. Într-o negociere trebuie să fi curios pentru a afla mai multe. Cu cât afli mai multe lucruri cu atât te vei îmbogăți mai mult, vei afla lucruri mai multe care te pot ajuta în negocierea respectivă, vei afla lucruri care te vor ajuta în negocierile viitoare. Cu cât vei ști mai multe cu atât vei fi mai puternic!

9. Acumulezi experiențe unice

Această este penultim motiv pentru care merită să negociezi face apel la ceea ce nu poate fi citit undeva într-o carte. Fiecare negociere este unică, astfel că fiecare negociere este un prilej pentru a negocia o experiență unică. Experiențele, însăși prin definiția lor sunt ceva care pot avea un adevărat sens doar dacă le-ai trăit. Experiența este combustibilul pentru perfecționare și ajustare permanentă! Aceste experiențe unice ne vor ajuta să nu cădem în plasa teoreticienilor, ne vor ajuta să nu fim buni negociatori doar la nivel de discurs ci și în practică. Cu cât vom avea mai multe experiențe cu atât vom negocia mai bine!

10. Înveți să prețuiești lucrurile la adevărata valoare

Poți ști cât valorează, să zicem o mașină nouă, pentru că este simplu, te uiți într-un catalog, poți de asemenea să ști cât valorează un calculator, o mașină de spălat sau o sticlă de apă minerală. Vei ști întradevăr cât valorează aceste lucruri dar acestea sunt rupte dintr-un context al negocierii! Practicând negocierea vei afla cât contează o concesie pe care o faci, cât valorează o concesie pe care și-o face partenerul. Vei învăța de asemenea să evaluezi un termen de livrare sau să evaluezi o relație cu cineva și ce-și poate aduce acel lucru! Negociind vei învăța să evaluezi lucrurile la o valoare reală, la o valoare prinsă într-un context bine





definit și vă asigur că nu veți găsi în cinci un catalog că valoarea relația tale cu prietenul tău valorează fi 2452 Euro. A fost o cifră întâmplătoare acest 2543 iar exemplul dat a fost forțat pentru a vă face să înțelegeți că sunt lucruri care nu au valoare fixa, de multe ori nu au nici macara o valoare financiară, ci au o valoare care poate fi negociată și folosită și evaluată corect!

Sper că prin aceste argumente am reușit să vă conving că merită să negociați și sper că motivele vi se par plauzibile totodată. O să închei acest articol printr-o notă mai puțin oficială și anume printr-o glumă pe care am citit-o la un moment dat pe undeva pe internet.

Doi călugări se plimbau prin curtea mănăstării. Numele unuia era Pavel iar al celuilalt Iacob. Iacob trăgea tiganos din țigară în timp ce citea biblia.

Pavel foarte indignat îl întreabă:

Pavel: „Dragă Iacob cum se face că starețul te lasă să fumezi, că și eu l-am întrebat și mi-a spus că nu am voie!”

Iacob: Pe mine starețul m-a lăsat. Dar sunt curios ce l-ai întrebat?

Pavel: Păi l-am întrebat dacă mă lasă să fumez în timp ce citesc biblia și răspunsul li categoric a fost nu!

Iacob: Vezi tu mai Pavle, eu l-am întrebat altfel si anume: Preasfințite starețe, crezi că în timp ce fumez aș putea să citesc și biblia?, Iar răspunsul lui a fost că se poate!

Mai recitiți odată această sa vedeți cum schimbarea poziției perceptuale poate schimba rezultatul unei discuții! Vedem cum Iacob este un negociator iar Pavel mai puțin!

Articol scris de Marian Rujoiu

Trainer Extreme Training, Furnizor de performanță

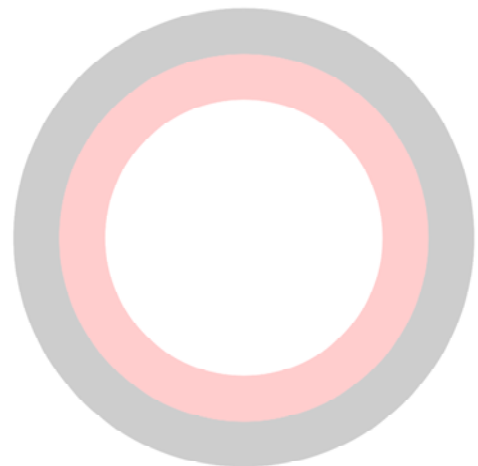
www.traininguri.ro



Traininguri in Cluj, Iași, Timișoara si București destinate atat persoanelor fizice cat si companiilor:

- * Management de Proiect
- * Curs Manipulare
- * Time Manager
- * Comunicarea in Afaceri
- * Managementul Schimbării
- * Motivare Non-Financiara
- * Negociere si Comunicare
- * Dezvoltare Personală si Leadership
- * Dezvoltare Managerială si Leadership
- * Manipulare in Vanzari
- * Teambuilding intelligent
- * Training personalizat pentru companii

Detalii www.traininguri.ro



Acest document poate fi utilizat si prezentat cu obligativitatea de a prezenta sursa

[Extreme Training, Furnizorul tău de performanță!](http://www.traininguri.ro) ,

B-dul M. Kogălniceanu, nr. 36-46, Sector 5, București, CUI: RO 18227600, J40/21327/2005, Banca, BCR, Plevnei,
Contact: e-mail: office@traininguri.ro, traininguri@gmail.com, web: www.traininguri.ro Tel: 0726 00 55 33