

# ABILITĂȚI DE NEGOCIERE- Denumirea uneltei

## 1) DENUMIREA ȘI DESCRIEREA UNELTEI

**Comunicarea** este una dintre componentele principale ale **Abilităților de negociere** pentru un antreprenor care ar trebui să își dezvolte **abilitățile de comunicare** cum ar fi:

- Solicitarea de feedback;
- Stabilirea unei comunicări clare pentru a evita neînțelegerile care ar putea împiedica ajungerea la un compromis;
- Exprimarea de sine într-un mod antrenant;
- Identificarea indiciilor non-verbale;
- Ascultarea activă;
- Înțelegerea fluxului natural al conversației.

## 2) OBIECTIVELE UNELTEI

3 obiective principale ale uneltei

- Evaluarea propriilor competențe existente de negociere;
- Învățarea abilităților și a comportamentelor pentru îmbunătățirea competențelor;
- Înțelegerea principiilor fundamentale ale negocierilor bune.

## 3) CONECTAREA UNELTEI CU INAMICUL

**Comunicarea în negociere** este esențială deoarece ea constă în:

- Schimbul de aspecte procedurale;
- Explicare;
- Informarea cu privire la diferite alternative;
- Informarea cu privire la rezultatele negocierii;
- Ofertarea, contra-ofertarea și raționamentul.

## 4) RESURSE ȘI MATERIALE

Materialele și resursele care sunt necesare pentru dezvoltarea uneltei

Materiale: *Chestionarul* de la sfârșitul acestui document și un pix.

Resurse:

- Čulo, K. & Skendrović, V. (2012). Communication in the Process of Negotiation (Comunicarea în procesul de negociere). *Informatologia*, 45(4), 323-327.
- Donaldson, M. C. (2007). *Negotiating for Dummies (Negocierea pentru începători)*. Hoboken, NJ: Wiley Publishing, Inc.
- Taylor, S. (2005). *Communication for Business (Comunicarea pentru afaceri)*. Harlow: Pearson Education Limited.
- *Crezi că ești un bun comunicator? Completează chestionarul pentru a afla!* Disponibil la: <https://www.boldlylead.com/think-you-are-a-great-communicator-take-the-quiz-to-find-out/>. Accesat pe 13 martie 2021.



# ABILITĂȚI DE NEGOCIERE- Denumirea uneltei

## 5) IMPLEMENTAREA UNELTEI

Sucesiunea de pași și o durată aproximativă a acțiunilor care urmează să fie întreprinse sunt următoarele:

- Pasul 1. 10 minute. *Citiți coloana „Enunț” din Chestionarul de la sfârșitul acestui document:*
  - Fiți atenți la formularea enunțului;
  - Dacă nu înțelegeți toate cuvintele, consultați dicționarul.
- Pasul 2. 10 minute. *Acordați-vă singuri punctaj:*
  - Evaluați cât de bine lucrați fiecare enunț;
  - Fiți complet cinstiți cu voi înșivă dacă vreți să aibă sens chestionarul;
  - Fiți duri.
- Pasul 3. 5 minute. *Faceți totalul:*
  - Luați-l în serios;
  - Înfrunțați realitatea;
  - Decideți ce veți face în continuare.

## 6) CE SĂ ÎNVĂȚĂM

Cu această unealtă putem învăța:

- Cât de buni comunicatori suntem;
- Cum să comunicăm mai eficient verbal și non-verbal;
- Cum să ne concentrăm simultan pe rezultatele negocierii și pe relația de negociere pentru a ne atinge obiectivul;
- Cum să ne sporim încrederea și abilitatea de a face strategii;
- Cum să gândim creativ și clar în situații dificile;
- Cum să înțelegem negocierea ca artă și știință;
- Care sunt punctele noastre forte/slabe în calitate de comunicatori;
- Ce trebuie să facem pentru a deveni comunicatori mai buni.



# ABILITĂȚI DE NEGOCIERE- Denumirea uneltei

## Chestionar - Sunteți un bun comunicator?

Pentru fiecare enunț de mai jos (urmat de explicații), identificați cât de bine îl realizați. Fiți complet onești și acordați-vă **1 punct** pentru „rar”, **2 puncte** pentru „uneori”, **3 puncte** pentru „de obicei”, și **4 puncte** pentru „întotdeauna”.

Enunț	Puncte
<p><b>Încerc în mod activ să rețin faptele importante.</b></p> <p>Comunicarea este menită să fie bilaterală, așadar, fie că vorbiți sau ascultați, trebuie să fiți activi. O parte a ascultării active constă în a vă asigura că rețineți măcar punctele critice ale comunicării. Luați notițe, dacă este posibil.</p>	
<p><b>Îmi adaptez mesajul în funcție de public.</b></p> <p>Același mesaj poate fi transmis în multe feluri în funcție de interlocutorul dvs. (un angajat din firma dvs., un partener, un furnizor). Nu ține de inteligența percepută, nici măcar de rang, ci de context și de aspectele cu care pot relaționa ei.</p>	
<p><b>Permit vorbitorului să termine ce are de spus fără a-l întrerupe.</b></p> <p>Nu puteți înțelege cu adevărat tot ceea ce încearcă cealaltă persoană să vă spună dacă nu îi permiteți să termine ce are de spus, ceea ce presupune o oarecare răbdare. În cazul unora, va trebui să așteptați atunci când facă pauze și să așteptați până au terminat cu adevărat.</p>	
<p><b>Încerc să mă conectez cu publicul meu.</b></p> <p>Conexiunea este esențială în comunicare. Atunci când oamenii știu că vă pasă de ei, sunt dispuși să fie deschiși la ceea ce aveți de spus.</p>	
<p><b>Evit să mă agit sau să fiu ostil/ă atunci când nu sunt de acord cu vorbitorul.</b></p> <p>Atunci când sunteți foarte în dezacord cu afirmațiile altora, este oarecum firesc să aveți o reacție emoțională. Însă, atunci când emoțiile preiau controlul, nu vă mai puteți baza pe acuratețea auzului vostru: fie auziți ceea ce vreți să auziți sau auziți ceea ce credeți că urmează să spună vorbitorul.</p>	
<p><b>Evit să folosesc termeni de jargon sau terminologie din industrie sau acronime.</b></p> <p>Terminologia specifică unui domeniu și acronimele sunt de obicei cunoscute numai de cei din cercul respectiv, de aceea interpretarea pe care o dați acestei terminologii sau acronimelor depinde de cercul cu care aveți de-a face. Atunci când comunicați cu alții nu puteți presupune că ei vorbesc sau înțeleg limbajul din industria dvs.</p>	



## ABILITĂȚI DE NEGOCIERE- Denumirea uneltei

	<p><b>Invit oamenii să îmi pună întrebări.</b></p> <p>În general, majoritatea oamenilor care nu sunt dornici să primească întrebări sunt fie nesiguri pe mesajul lor sau nu sunt interesați dacă chiar ați înțeles mesajul. Întrebările creează un schimb bidirecțional care duce la o înțelegere adevărată.</p>	
	<p><b>Caut subtextul.</b></p> <p>Atunci când ascultați este vorba de mai mult decât despre cuvinte, este vorba despre contextul și înțelesul din spatele acelor cuvinte. Trebuie să puteți citi printre rânduri: să nu faceți presupuneri, ci să căutați înțelesul. De asemenea, căutați indiciile non-verbale pentru a vedea emoția din spatele cuvintelor.</p>	
	<p><b>Fac un efort de a fi interesat/ă de ceea ce spune cealaltă persoană.</b></p> <p>Dacă partajați un mesaj cu cineva. Puteți să vă dați seama când persoana respectiv nu este nici măcar vag interesată de ceea ce aveți de spus. Atitudinea și limbajul său corporal o dau de gol și în mod inevitabil și cuvintele sale vor face același lucru. S-ar putea să faceți și dvs. același lucru atunci când cineva vă vorbește.</p>	
	<p><b>Repet detaliile comunicării la subiect pentru a prezenta totul clar.</b></p> <p>Nu este suficient doar să confirmați că auziți, trebuie să confirmați și că înțelegeți. Obținerea înțelegerii este atât responsabilitatea vorbitorului cât și a ascultătorului. În calitate de vorbitor, confirmarea înțelegerii vă permite să spuneți lucrurile din nou într-un mod ușor diferit. În calitate de ascultător, repetarea detaliilor către vorbitor înseamnă că acesta poate confirma că ați înțeles corect mesajul.</p>	
	<p><b>Mă deconectez de la distrageri atunci când ascult și evit să fiu eu însumi o sursă de distragere a atenției.</b></p> <p>Majoritatea oamenilor cred că pot face mai multe sarcini în același timp dar se înșeală. Nu puteți butona pe smartphone și să fiți în același timp atenți deplin la o altă persoană. Nu puteți derula mai multe conversații concomitent și să fiți eficienți.</p>	
<p><b>9-17 puncte</b></p>	<p><b>Aveți MULT de lucru pentru a deveni un bun comunicator.</b> Gândiți-vă să apelați la instruire formală sau la feedback profesionist.</p>	
<p><b>18-26 puncte</b></p>	<p><b>Dvs. utilizați unele abilități de comunicare eficiente.</b> Poate doriți să identificați zone pe care le puteți îmbunătăți și intenționați să le dezvoltați. Din nou, ar putea fi de folos o instruire formală și coaching.</p>	
<p><b>27-35 puncte</b></p>	<p><b>Sunteți un comunicator destul de bun până la excelent.</b> Probabil că lucrați în mod eficient la partea de comunicare. Ce puteți face pentru a vă crește punctajul? Un antrenor vă poate ajuta să treceți la nivelul următor.</p>	

