



## Suport 2 - Tipologii ale Strategiilor de Negociere



# Strategii de negociere - Tipologii

## ➤ în funcție de modul de abordare:

- ❑ **strategia directă** - probabilitate foarte mare de atingere a obiectivelor și certitudinea reușitei negocierilor
  - existența unui partener puternic și a unuia slab, nu mai este necesară slăbirea poziției acestuia în contextul impunerii voinței celui mai puternic
- ❑ **strategia indirectă** - partenerul este mult mai puternic și respectivul negociator se află într-o postură nefavorabilă
  - are ca scop slăbirea poziției “adversarului”, invocarea punctelor sale vulnerabile pentru a-i limita libertatea de decizie
  - arta manipulării și a persuasiunii, “enervarea” partenerului





# Strategii de negociere - Tipologii

➤ în funcție de atitudinea părților implicate:

❑ **strategia win-win / strategia integrativă / strategia cooperatistă** - evitarea conflictelor, înțelegere, încredere, respect

- identificarea unor soluții favorabile ambelor părți și dezvoltarea unor relații de afaceri de colaborare pe termen lung

❑ **strategia win-lose / strategia distributivă / strategia conflictuală** - competiția între părți, interese divergente, nu se acceptă compromisul

- are ca scop maximizarea câștigului dobândit
- folosită în cazul unor colaborări pe termen scurt



# Strategii de negociere - Tipologii

- în funcție de timpul alocat de părțile implicate procesului de negociere:
  - ❑ **strategia care vizează o negociere scurtă** - presupune aplicarea diverselor tehnici și tactici de întrerupere a negocierilor, de diminuare semnificativă a perioadei efective alocate acestui proces
    - are în vedere evitarea aspectelor relevante, amânarea discuțiilor importante, încurajarea “tragerilor de timp”
  - ❑ **strategia care vizează o negociere lungă** - presupune aplicarea unor tehnici și tactici care prelungesc timpul efectiv alocat procesului de negociere
    - are ca scop atingerea tuturor elementelor considerate a fi esențiale
    - poate genera un sentiment de “inutilitate” a unor discuții prelungite





# Strategii de negociere - Tipologii

➤ în funcție de elementele care fac obiectul negocierii:

- ❑ **strategia asocierii** - are în vedere abordarea comună / “la pachet” a tuturor elementelor care sunt supuse negocierii, fără a exista o separare a acestora
- ❑ **strategia disocierii** - se bazează pe o abordare punctuală și separată a fiecărui element care face obiectul negocierii
- ❑ **strategia deschiderii ariei negocierii** - are în vedere abordarea unor aspecte noi, care au apărut pe parcursul negocierii și presupune valorificarea unor oportunități apărute
- ❑ **strategia închiderii ariei negocierii** - presupune refuzul de a iniția discuții asupra acelor aspecte noi, apărute ulterior; evidențiază o anumită rigiditate



# Strategii de negociere - Tipologii

- în funcție de acordul la care se ajunge în urma procesului de negociere:
  - ❑ **strategia acordului parțial** - se convine asupra finalizării negocierii prin prisma agreeării doar a anumitor aspecte supuse acestui proces
  - ❑ **strategia acordului total** - are în vedere o finalitate a procesului de negociere doar prin convenirea asupra tuturor elementelor care au făcut obiectul acestui proces
- în funcție de puterea de negociere:
  - ❑ **strategia obținerii sprijinului aliaților** - identificarea unor terți care să fie alături în procesul de negociere
  - ❑ **strategia neutralizării terților** - înlăturarea / anihilarea altor părți apărute în negociere pentru a nu deveni adversari
  - ❑ **strategia asigurării “plapumei” / “păturii”** - presupune acoperirea tuturor riscurilor / asigurarea “spatelui”; este o strategie prudentă
  - ❑ **strategia hazardării** - are în vedere “o forțare” a norocului și o asumare a unor riscuri necunoscute; este o strategie optimistă





# Strategii de negociere

- **strategia lingușirii / a complimentelor exagerate** - vizează o influențare a partenerului de negociere printr-o abordare bazată pe o amabilitate excesivă și o politețe exagerată
  - are în vedere faptul că este greu de refuzat o persoană politicoasă, binevoitoare, serviabilă și agreabilă
  - poate masca și un anumit sentiment de dispreț față de partener
- **strategia confesiunii** - presupune o abordare deschisă, bazată pe dezvăluirea unor aspecte conidențiale, cu scopul câștigării încrederii partenerului
  - permite crearea unor relații de simpatie între părțile implicate, precum și generarea unui sentiment de apropiere
  - necesită o atenție sporită pentru a se evita divulgarea unor aspecte relevante



# Strategii de negociere

- **strategia “cumpărați acum, negociați mai târziu”** - se aplică în cazul în care presiunea timpului alocat acestui proces este semnificativă, nemaexistând resurse temporale disponibile
  - presupune o încredere mare în partenerul de negociere
  - poate anticipa apariția unor condiții mai dure de negociere
- **strategia “pretenții în creștere”** - are în vedere invocarea unor noi pretenții, chiar dacă s-a convenit deja asupra unor elemente certe în cadrul procesului de negociere
  - este o strategie riscantă și care nu permite stabilirea unor relații de afaceri pe termen lung
  - poate fi contracarată prin solicitarea unei pauze care să asigure o reevaluare a situației





# Strategii de negociere

- **strategia “asta-i tot ce am”** - are în vedere o bună cunoaștere a elementelor relevante și conduce la stabilirea unor relații de afaceri bazate pe o bună cooperare
  - trebuie să aibă la bază respectarea unor principii etice
  - generează avantaje pentru toate părțile implicate
- **strategia “totul sau nimic”** - presupune o așa-zisă “constrângere” a partenerului în a accepta necondiționat cele formulate de cealaltă parte implicată
  - este o strategie agresivă, care îngreuează libertatea de mișcare a partenerului
  - poate fi contracarată prin evidențierea aspectelor negative generate



# Strategii de negociere

- **strategia “întâi Dumneavoastră”** - are în vedere faptul că cel care face primul pas într-o negociere este în dezavantaj, trebuind să facă o concesie
  - nu mai reprezintă un dezavantaj pentru cel care face primul pas în negociere dacă se urmărește stabilirea unor relații de afaceri de lungă durată, bazate pe încredere și respect reciproc
- **strategia blufului / a “cacealmalei” / a “prafului în ochi”** - presupune inducerea în eroare a partenerului prin evidențierea unei promisiuni / a unui angajament fără acoperire
  - se bazează și pe o ignorare / o marginalizare a atuurilor celeilalte părți
  - cel care o aplică trebuie să fie foarte convingător
  - poate fi combătută prin solicitarea unor dovezi ferme care să certifice lucruri concrete





# Strategii de negociere

- **strategia “băiat bun, băiat rău” / “porumbelul și uliul” / “good cop, bad cop”** - presupune ca una dintre părțile negocierii să aibă 2 membri: unul care adoptă o atitudine fermă, inflexibilă, chiar dură și care generează o stare de nemulțumire și unul care este mult mai conciliant, înțelegător, dispus la concesi; aceștia simulează o neînțelegere între ei, în care fiecare își urmărește interesele
  - se bazează pe o încercare de manipulare a celeilalte părți implicate care are o anumită expertiză
  - pentru a face față unei astfel de strategii trebuie să existe o anumită experiență care să permită recunoșterea intenției de manipulare și respingerea unei astfel de abordări
  - poate fi combătută prin solicitarea unor argumente consistente din partea celor 2 membri ai echipei de negociere adverse