

Referințe bibliografice

1. Comănescu, I., 1996, *Autoeducația azi și mâine*, Imprimeria de Vest, Oradea.
2. Dave, R. H., 1991, *Fundamentele educației permanente*, E.D.P., București.
3. Ionescu, M., 1998, *Educația și dinamica ei*, Editura Tribuna Învățământului, București.
4. Lengrand, P., 1973, *Introducere în educația permanentă*, E.D.P., București.
5. Marcu, V., Marinescu, M., 2009, *Educația omului de azi pentru lumea de mâine*, Editura Universității din Oradea.
6. Tomșa, Gh., 2005, *Psihopedagogia preșcolară și școlară* M.E.C.

Negocierea – formă a comunicării în relațiile interumane

Svetlana SASU, asistent universitar
Universitatea Agrară de Stat din Moldova

Cuvântul negociere vine din limba latină, unde infinitul verbului “**negotiar**” semnifică acțiunea de a face negoț, de a încheia afaceri. La rîndul său, verbul “**negotiar**” derivă din verbul negare (a nega, a tăgădui, a refuza) compus cu substantivul otium (odihnă, relaxare). Astfel, după ingenioasa interpretare a negociatorului internațional Jeffrez Edmud Curry, negocierea este “o chestiune de dat și luat” în care negustorul “își refuză orice odihnă și destindere pînă în clipa în care încheie tîrgul”. [1]

Negocierea trebuie privită drept cel mai eficient mijloc de comunicare, avînd avantajul că realizează în cel mai scurt timp efectul scontat. Ea se referă la o situație în care părțile participante interacționează în dorința de a ajunge la o soluție acceptabilă, în una sau mai multe probleme aflate în discuție (de regulă în dezacord).

În definiția conceptului de negociere se remarcă multe deosebiri, în funcție de poziția de pe care acestea sunt abordate. Astfel, de cele mai multe ori, negocierea este privită drept formă de comunicare al cărui scop constă în rezolvarea unor probleme cu caracter comercial. Este sensul restrîns al noțiunii de negociere, într-adevăr cel mai des utilizat.

Zilnic, omul se implică într-o confruntare continuă cu motivațiile semenilor, ale societății și, de ce nu, chiar ale lui însuși.

În ultimă instanță, oriunde apar divergențe: în familie, la locul de muncă, în mijloacele de transport în comun, cu ocazia cumpărăturilor,

rezolvarea problemelor controversate presupunând în mod eficace comunicare, dialog, negociere. [2]

De fapt, negocierea pornește de la ideea că fiecare are nevoi directe sau indirecte pe care dorește să și le satisfacă. Atunci când partenerii au avut în vedere dorințele reciproce, negocierea s-a încheiat cu succes și contractele au putut continua. Atunci însă când solicitările uneia din părți au fost ignorate, rezultatele negocierii nu au fost cele așteptate. Iată, deci, că negocierea poartă amprenta comportamentului uman; de altfel, în ultimă instanță, scopul principal al negocierilor îl constituie satisfacerea unor necesități umane.

Pornind de la considerentele prezentate negocierea se poate defini ca fiind o formă principală de comunicare, un complex de procese, de activități, constând în contacte, întâlniri, consultări, tratative desfășurate între doi sau mai mulți parteneri, în vederea realizării unor înțelegeri.

Analiza atentă a cadrului, a fundalului, a contextului, fie cel specific, fie cel general, în care se desfășoară procesul de negociere, este nu numai necesară, ci și obligatorie, pentru crearea și menținerea posibilităților de reușită a tranzacției dorite între partenerii de comunicare.

Există o tipologie variată de negocieri, tipologie determinată de o multitudine de factori. Cei mai importanți dintre aceștia sunt:

➤ domeniul social-economic în care se circumscrie procesul de negociere;

➤ obiectivele care se au în vedere;

➤ scopul negocierii;

➤ nivelul de desfășurare a acesteia;

➤ numărul participanților;

➤ modul, respectiv etapa de desfășurare a negocierilor. [3]

În general, negocierea este un proces social, respectiv o formă de comunicare în relațiile interumane. Circumscrie în cadrul unor domenii specifice, negocierile pot avea în vedere obiective economice, politice, militare, cultural-sportive, sociale, etc.

Dacă se are în vedere domeniul economic, cele mai multe și importante negocieri sunt cele comerciale, iar în cadrul acestora, negocierile privitoare la afacerile economice internaționale. Astfel de negocieri, materializate sub forma acordurilor, convențiilor sau tratatelor internaționale, au în vedere prețul, modalitățile de plată, cantitatea și

calitatea mărfurilor, termenele și condițiile de livrare și alte asemenea elemente.

În domeniul politic, în viața internațională, negocierile sunt la ordinea zilei. Se au în vedere atât negocierile diplomatice, desfășurate în vederea perfectării și încheierii unor acorduri sau înțelegeri, inclusiv reglementarea unor diferende dintre state, cât și negocierile politice interne, purtate între forțele politice, vizând obiective diferite.

Dacă se referă la domeniul diplomației, conceptul de negociere are două înțelesuri. În sens larg, se are în vedere întreaga arie de desfășurare a dialogului diplomatic, în timp ce în accepția sa restrânsă, negocierea are în vedere numai dialogul propriu-zis.

În realizarea unei tranziții rapide la economia de piață, în condițiile unor costuri sociale minime, fără convulsii sociale, o mare însemnătate au negocierile purtate între sindicate și patronat, în cadrul cărora se încearcă să se găsească soluțiile pentru rezolvarea problemelor aflate în divergență, cele mai juste dintre acestea referindu-se la contractul colectiv de muncă și, mai ales, la salarii.

Pornind de la scopul pentru care se desfășoară, negocierile urmăresc fie încheierea unei tranzacții (convenție, acord, tratat), fie adaptarea, actualizarea sau modificarea unui contract (convenție, acord), încheiat anterior și aflat în curs de derulare, sau prelungirea valabilității acestuia.

În funcție de nivelul de desfășurare, negocierile pot fi *interstatale (guvernamentale) sau neguvernamentale*. De regulă, negocierile desfășurate la nivel guvernamental urmăresc încheierea unor acorduri, convenții sau alte înțelegeri (economice, politice) ce vizează, în esență, crearea cadrului instituțional de desfășurare a relațiilor dintre state, în timp ce la nivel neguvernamental, negocierile au în vedere încheierea unor contracte.

Luând drept criteriu numărul participanților, negocierile sunt împărțite în *bilaterale și multilaterale*. Într-o negociere, alături de partenerii activi pot exista atât observatori cât și experți.

În perioada actuală se manifestă fenomenul de intensificare a negocierilor multilaterale, aceasta neînsemnând însă că cele bilaterale au scăzut din importanță. Se au în vedere aici negocierile economice internaționale, unde are loc o continuă adâncire a interdependențelor dintre state, iar problemele devin tot mai complexe. Pentru o soluționare

globală a acestora, este necesară participarea unui grup de state, uneori chiar a tuturor acestora.

Rareori negocierile cu mai mulți parteneri se materializează într-un singur document. De regulă, între părțile interesate se semnează separat mai multe contracte.

Există și alți factori în funcție de care se poate face clasificarea negocierilor. Astfel, dacă este vorba de comportamentul uman și de tipurile de interese care se au în vedere, vor fi două mari categorii de negocieri: *personale și colective*.

Reușita negocierilor depinde într-o mare măsură de pregătirea riguroasă a acestora, de asigurarea unui climat de lucru stimulat. Alegerea locului de desfășurare a negocierilor, stabilirea unei ordini de zi adecvate, crearea premiselor pentru prezentarea ofertelor și primirea cererilor sunt probleme de mare importanță în obținerea rezultatelor dorite.

În condițiile actuale, pe măsura creșterii complexității vieții în general, a celei social-economice în special, pe măsura sporirii volumului de cunoștințe, și implicit de informații, a diversificării și circulației rapide a acestora, organizarea negocierilor presupune o temeinică pregătire prealabilă. Asemenea acțiune include factori decisivi ce presupun studierea temeinică a pieței, a partenerului, a concurenței, tehnici și programe judicioase de negociere, etc. Organizarea în bune condiții a negocierii presupune stabilirea cu claritate a scopului negocierii, a obiectivelor și finalității acesteia. De la început trebuie să se precizeze ce se dorește, ce se face, cine face, cu cine se face, cum se face, prin ce mijloace.

Înainte de a fi făcută propunerea de începere a unor negocieri, este necesară o intensă activitate de documentare, de culegere de informații, de analiză, de elaborare de documente, proiecte sau propuneri concrete, pentru a se asigura sau a se obține rezultatele scontate. În această perioadă au loc o serie de sondaje și tatonări, cu persoane sau grupuri interesate, la niveluri diferite, se fac informări și comunicări colaterale, se primesc sau se caută semnale referitoare la obiectul negocierii. Este evident că în această fază informațiile au mai ales un caracter informal, colateral.

Asigurarea unor condiții corespunzătoare de desfășurare a negocierilor trebuie să fie în atenția celor care se ocupă de pregătirea și,

mai apoi, de desfășurarea negocierilor. În acest sens, locul unde se vor desfășura negocierile prezintă o mare însemnătate. Acesta poate fi atât sediul uneia din părți, cât și un teren neutru (de exemplu, la târguri și expoziții), în care caz cei doi parteneri au de făcut față unor probleme similare. De asemenea, când se vorbește de locul de desfășurare a negocierii, trebuie să se aibă în vedere atât sala în care se vor desfășura aceste negocieri, cât și alte elemente: mobila, sonorizarea, liniștea ce trebuie asigurată, unele servicii ce trebuie prestate, etc.

Important în negociere este tendința partenerilor de a-și raționaliza deciziile lor, pentru a-și învinge sentimentele care îi condamnă pentru decizia luată. *Proiecția* - atribuirea unei motivații sau idei proprii altei persoane - se aplică cu predilecție trăsăturilor negative ale personalității. *Deplasarea* - o persoană își revarsă nemulțumirea pe o altă persoană, care nu reprezintă cauza nemulțumirii sale - funcționează ca mecanism perturbator al negocierilor. Trebuie aduse în discuție și alte elemente ce pot influența direct sau indirect procesul negocierii:

- *Imaginea de sine*
- *Statutul și rolul social.*
- *Stabilirea propriului stil;*

De asemenea sunt deosebit de utile informațiile referitoare la activitatea de ansamblu a partenerului și la succesele sau insuccesele acestuia în negocieri anterioare.

Pentru a construi o negociere cu succes cei mai multi negociatori ne recomandă să ținem cont de următoarea succesiune de etape a procesului de negociere:

1. *Prenegocierea* - are ca punct de plecare prima discuție sau comunicare, când ambii parteneri lasă să se înțeleagă că ar fi interesați în abordarea uneia sau mai multor probleme.

2. *Negocierea propriu-zisă* - demarează odată cu declararea oficială a interesului părților în soluționarea în comun a problemei, pentru a realiza unele obiective. Negocierea propriu-zisă se concretizează în adoptarea unei înțelegeri, de cele mai multe ori scrise, ce conține măsurile care trebuie îndeplinite pentru realizarea obiectivului în cauză. Este etapa dialogului între părțile participante, dialog ce se desfășoară la masa tratativelor, fiecare parte cunoscând interesele față de obiectul negocierii.

3. *Postnegocierea* - începe în momentul adoptării înțelegerii, incluzând obiectivele ce vizează punerea în aplicare a prevederilor

acesteia. Presupunând că părțile semnatare ale înțelegerii sunt de bună credință, în această fază a negocierii are loc și analiza rezultatelor reale ale operației respective, comparativ cu cele scontate. Concluziile desprinse în urma acestei analize pot reprezenta un eventual punct de pornire pentru operațiuni viitoare, cu același partener.

4. *Protonegocierea* - constă în acțiuni și reacții ale partenerilor, manifestate prin acte unilaterale. Asemenea acțiuni au o desfășurare continuă și intensă, constituindu-se în semnale marjatoare sau, dimpotrivă, descurajatoare. Deci, protonegocierea se desfășoară în absența negociatorilor, în condiții bine determinate. Se au în vedere condițiile interne și internaționale, conjunctura economică și politică, atmosfera creată de mass-media, etc. [4]

În ultimii ani, pregătirea negocierilor a cunoscut unele tehnici, dintre care s-au impus *mesele rotunde* - în care numărul ideilor emise crește atunci când discuția este în contradictoriu și *conferințele* - cu participanți ce nu sunt experți în anumite domenii, scopul acesteia fiind în general legat mai mult de teoria comunicării.

Concluzii

În concluzie putem spune că mecanismul negocierii ca formă a relațiilor interpersonale se bazează pe risc și incertitudine, care nu pot fi reduse total, deoarece comportamentele părților implicate interacționează unele cu altele, dând naștere unor consecințe diverse. Dar să nu uităm, deși, seamănă de multe ori cu un mic război în ceea ce privește desfășurarea, negocierea rămâne un proces de armonizare a intereselor, în vederea găsirii unei soluții convenabile pentru ambele părți.

A fi obiectiv în procesul negocierii este unul dintre cele mai dificile, dar cele mai importante aspecte. Trebuie să separăm sentimentele interpersonale de problemele puse în joc. Este nevoie de efortul conștient de a face distincția între sentimentele noastre față de persoanele implicate, și sentimentele față de problemele în discuție. Dacă reușim, negocierea devine mai simplă.

Referințe bibliografice

1. Jean Hiltrop, S. Udale – *Arta negocierii*, Editura Teora, București, 1998
2. Câdea Rodica, Câdea Dan - *Comunicarea managerială-concepte, deprinderi, strategii*, Editura EXPERT, București, 1996
3. Scott Bill- *Arta negocierilor*, Editura tehnică, București, 1996

4. Pistol Gheorghe- Negocierea:teorie și practică, Institutul Național de Cercetări Comerciale, București, 1994

Evoluția relațiilor minorităților etnice din Moldova cu „statele-patron” (cazul găgăuzilor)

Natalia PUTINĂ, lector
USM, Catedra Științe Politice

The existence of minorities' Patron states in addition of geopolitical background digrease some impacts in the teritorial structure and etnic politics of Moldavian state.

This paper will begin with the outlining of some general and historical aspects of geopolitical bakground of this region. Also, it analyzes the fundamentation of Moldova's Gagauzian Autonomy in context of geopolitical strategies of Patron-states or of the interested states to make an influence in Republic of Moldova. Understanding the specifity of the etno-political context of the institutionalization of Gagauzian territorial autonomy is essential in order to identify the principal extern vectors of influence: Comrat-Tiraspol-Moskow and Comrat-Ankara, and the relationships character between them.

Particularitățile determinismului rusesc în raport cu găgăuzii din sudul Basarabiei – evoluția relațiilor. La sfârșitul sec. XVI în Bulgaria s-a instalat dominația osmană. Mulți locuitori ai ținutului părăseau aceste teritorii și căutau azil pe teritoriile între Prut și Nistru. Numărul refugaților de peste Dunăre a sporit în sec. XVIII. Aceasta se explică prin nenorocirile care le suferea populația băștinașă în urma ocupației ei de către imperiul rus creștin. Anume după aceste evenimente numărul strămutaților de peste Dunăre a crescut pînă la 27 mii oameni. De la început ei locuiau în orașe și moșii boierești, dar treptat au început să se așeze pe pămînturile libere din zona bugeacului. Anume în acești ani au apărut primele localități gulgaro-găgăuze: Caragaci, Cubei, Enichioi, Vulcănești, Ciișia, Tabachi, Ceadîr-Lunga, Comrat, Satalic-Hadji [1]. Spre anii '50 ai sec. XIX populația bulgaro-găgăuză în ținut constituia deja circa 60 mii oameni.