

interes; evaluarea managementului aplicat include și indicatori de comportament social al companiei;

- ✓ *a șasea treaptă* : este caracterizată pe deplin de conceptul *corporație cetățenească* sau corporație din „al patrulea val“, după cum remarcă Maynard și Mehrrens; această corporație devine un exemplu pentru celelalte instituții, un susținător al economiei bazate pe cunoștințe, o comunitate a bunăstării, un pionier în tehnologiile adecvate etc

### ***Negociere și etică în afaceri***

Trebuie să înțelegi că discuțiile purtate în timpul unei negocieri reprezintă un schimb de idei, gânduri și opinii unul cu celălalt. Trebuie să demonstrezi abilități excelente de comunicare pentru o discuție sănătoasă și eficientă. Persoana cu care stai la masa negocierilor nu va ajunge niciodată să afle despre gândurile și ideile tale dacă nu le împărtășești cu aceasta. Comunicarea verbală utilizată în procesul de negociere trebuie să fie utilă în realizarea obiectivelor tale, ca de exemplu:

- ✓ Formularea și transmiterea rezultatelor așteptate la finalul negocierii
- ✓ Dirijarea discuțiilor spre atingerea scopului urmărit
- ✓ Schimbul de informații (intenționat sau neintenționat, deschis sau ascuns)
- ✓ Exprimarea intențiilor strategice și acțiunilor tactice
- ✓ Identificarea modelelor de comportament
- ✓ Modificarea așteptărilor privind situația de negociere și rezultatele.

Un mesaj sau o comunicare este trimisă de către expeditor printr-un canal de comunicare către un receptor sau către mai mulți receptori. Expeditorul trebuie să codifice mesajul (informațiile transmise) într-o formă adecvată canalului de comunicare, iar receptorul decodifică apoi mesajul pentru a înțelege semnificația acestuia. Comunicarea eficientă implică minimizarea potențialului de neînțelegere și depășirea oricăror bariere în calea comunicării în fiecare etapă a procesului de comunicare. Un comunicator eficient își înțelege audiența, alege un canal de comunicare adecvat, își expune mesajul la acest canal și codifică mesajul pentru a reduce neînțelegerile de către receptor. El va căuta de asemenea feedback de la receptor cu privire la felul în care mesajul este înțeles.

### ***Principii esențiale pentru o comunicare verbală eficientă în negociere***

**Fii clar și precis în discursul tău:** Trebuie să rostești clar ceea ce îți dorești să obții și ceea ce aștepti ca cealaltă persoană să îți ofere. Gândurile și ideile tale trebuie să fie exprimate în mod clar pentru ca alții să înțeleagă bine. Nu încerca să induci pe ceilalți în eroare deoarece vei fi considerat neprofesionist (*Rujoiu, 2011*).

**Fii atent la tonul vocii și atitudinea utilizate:** Rețineți că întotdeauna negocierile pot fi câștigate doar prin a fi decent și politicos. Nu este benefic să fii nepolitic și aspru cu ceilalți. Vorbește încet și convingător într-un ton ce poate fi ușor auzit de toți ceilalți. Nu vorbi prea repede sau prea lent. Este neetic să vorbim necivilizat sau să insultăm pe cineva doar pentru a forța obținerea unei acord. Rețineți că relațiile dintre oameni sunt mai importante și trebuie valorizate.