

El Negociador ideal

El negociador ideal posee 8 cualidades que forman parte de su perfil:

1) Conoce, y maneja eficazmente, los procesos de toma de decisiones de los países en donde desempeña sus funciones. Engrana con precisión en la amplia diversidad de normas y prácticas institucionales que se encuentran en diferentes países.

2) Es lo bastante flexible para abordar con acierto hasta los asuntos más delicados, tales como el soborno, y para manejarlos dentro del contexto de la cultura local.

3) Muestra gran sensibilidad intuitiva en una situación intercultural; sabe respetar las susceptibilidades de sus interlocutores locales, adelantarse y responder apropiadamente a necesidades emocionales y sociales que a sus anfitriones locales les pueda resultar difícil.

4) Expresa. Tiene la capacidad para congeniar con personas de cualquier país donde se encuentre.

5) Puede comunicarse y relacionarse exitosamente con sus interlocutores locales; es un observador perspicaz que sabe descifrar las señales sutiles que recibe a través de la comunicación verbal y no verbal de sus anfitriones. El negociador internacional que al mismo tiempo es un comunicador exitoso maneja el contenido verbal y no verbal de los mensajes que fluyen entre él y LOP. Una de sus habilidades es usar un lenguaje adecuado para resumir y someter a prueba su comprensión de lo que LOP ha expresado. La comunicación no verbal requiere mayor sensibilidad y agudeza de observación. El negociador que entiende el "lenguaje corporal" posee una gran ventaja sobre quien carece de esta habilidad y además, es capaz de responder a esos mensajes.

6) El negociador internacional ideal posee estabilidad personal, seguridad interior y la habilidad para dominar el estrés en el trabajo. La negociación con extranjeros, sea en el país propio o no, genera niveles de estrés mucho mayores que los que se presentan normalmente en una negociación con conciudadanos. El negociador internacional tiene ideal tiene la suficiente seguridad en sí mismos para no tener que preocuparse si le agrada o no a la gente.

7) Usa el sentido del humor, con buen gusto y criterio, para "romper el hielo" y contribuir al ambiente cordial de las negociaciones. No se desconcierta por la

incertidumbre y es paciente con LOP, incluso bajo situaciones de gran presión. Si usted es un negociador internacional ideal, persistirá a través de las situaciones ambiguas y aguardará hasta que LOP decida proporcionarle la información necesaria o hasta que se convenza que usted se ha ganado el derecho a conocer sus verdaderas necesidades. También deberá mostrarse paciente, en especial si aguarda decisiones finales de las diferentes partes que intervienen en las negociaciones. Asimismo, sea lo bastante prudente para agregar tiempo extra en su programa, a fin de estar preparado para retrasos burocráticos, personas impuntuales y deliberaciones adicionales de LOP.

8) Se involucra con la organización de LOP, buscando aliados y aumentando sus contactos en todas las compañías de LOP. El negociador internacional eficaz cultiva sus relaciones interpersonales en todo momento; no da nada por sentado. Esta consciente del valor de pasar tiempo adicional en el intercambio de cortesías sociales y lealtades. Estudia las redes de poder de la comunidad local y crea gestos de buena voluntad para penetrarlas.

En síntesis, las características del negociador son:

- ⊙ Le gusta negociar
- ⊙ Entusiasta
- ⊙ Comunicador
- ⊙ Persuasivo
- ⊙ Observador
- ⊙ Sociable
- ⊙ Respetuoso
- ⊙ Honesto
- ⊙ Profesional
- ⊙ Meticuloso
- ⊙ Firme
- ⊙ Auto confianza
- ⊙ Ágil
- ⊙ Resolutivo
- ⊙ Tomador de riesgo
- ⊙ Paciente
- ⊙ Creativo

ALGUNAS TÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN

Existen **diferentes tipos de negociación**, que se aplican igualmente a los proyectos internacionales:

- Negociación con confrontación: Se trata de una negociación donde la condición que impera es la del tipo “ganador/perdedor”; todo lo que gana uno lo pierde otro.
- Negociación subordinada: Consiste en subordinar nuestros intereses a los de la contraparte.
- Negociación mediante inacción: Se trata de no negociar. Llegados a un punto insalvable, se decide apartar de la negociación o aplazarlo.
- Negociación colaborativa: Las partes aportan nuevas soluciones y propuestas que dan mayor valor al reparto. Es del tipo “ganador/ganador”.
- Negociación razonada: Se busca la solución de cuestiones de fondo más que la obtención de concesiones por la contraparte.