01/11/2004

ECONOMIST&JURIST

Redacción

¿Comó ha de ser un buen negociador?

El carácter personal del negociador debería contemplar los siguientes aspectos:

a) Piensa rápido y claro: las negociaciones obligan a tener una mente claray tener la capacidad de pensar rápido

b) Se expresa bien y con facilidad: ello no quiere decir que sea muy locuaz, peo sí que sepa comunicar adecuadamente y con eficacia

c) Capacidad de análisis y de síntesis: analizar rápidamente las expresiones de los demás y determinar las favorables y desfavorables a sus intereses

d) Impersonal: ha de saber mantener la clama y autocontrol en los momentos de discusión y forcejeo de las negociaciones

e) Paciencia y buen humor: debe permitir a la otra persona expresarse con soltura y comodidad a los fines de evitar discusiones y acaloramientos. Por otro lado debe tebner un talante optimista, hacer concesiones, ``saber encajar´´ (no se pueden ganar todos los puntos de una negociación)

`` Facultad de colocarse en el lugar de la otra parte: ayuda sobremanera a tener u

...

SUSCRÍBETE > para una conversión completa a PDF |