



¿Cómo 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 clara y tener la capacidad de pensar rápido
 - b) Se expresa bien y con facilidad: ello no quiere decir que sea muy locuaz, pero 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 calma 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 tener 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