Negociaciones

Por: Legiscomex.com

El trabajo en equipo es parte fundamental de la cultura japonesa, todo individuo hace parte de una familia, una comunidad o un equipo de trabajo. Es más importante el bien común que el bien individual, lo cual aplican en todos los contextos, incluyendo los negocios por lo que no se admite un trabajo sin la participación de un equipo. Razón por la cual las decisiones se toman en grupo, las cuales son posteriormente validadas por sus superiores.

Generalmente los empresarios nipones evitan las discusiones controversiales y subidas de tono, los enfrentamientos y decir que "no". En lo posible mantienen una actitud educada, cordial y poco conflictiva, lo que en ocasiones los hace ver como poco decididos o directos. No interprete las buenas intenciones de sus interlocutores de mantener un buen ambiente con actitud de frialdad y distanciamiento.

Es importante seguir un orden paciente y determinado en el afianzamiento de las relaciones comerciales y no saltarse las etapas del proceso de manera afanada, esto no genera confianza en los empresarios japoneses, ya que no tomarán una decisión hasta que estén seguros de las garantías suficientes de la solvencia de su empresa y de la oportunidad de negocio que se presenta.

Finamente, recuerde que debe ser muy paciente e inteligente al momento de negociar con los japoneses, en especial porque su carácter resulta particularmente ambiguo, dando la sensación de que no hay respuestas claras sobre el interés en un determinado negocio. Al contrario de lo que se conoce en otros países, donde se expresa de manera clara el interés o no de una propuesta, en Japón suelen dar respuestas poco entendibles acerca de sus puntos de vista, por lo que en muchas ocasiones el empresario extranjero no sabe que esperar de los resultados de las reuniones, siendo necesario contar con el asesoramiento adecuado con el fin de comprender de la mejor manera las posibilidades de cerrar un negocio.

LEGISCOMEX.com