

Es usted un negociador de estilo soviético?

Queremos mostrarle a usted las características principales de los negociadores duros, también conocidos como los negociadores de estilo soviético, para que entienda dicho comportamiento. Le presentamos el credo de este negociador en las siguientes expresiones. Responda las siguientes preguntas y mientras más respuestas afirmativas acumule, más intenso será su estilo duro de negociación. Puede usar también este credo para identificar la dureza de los negociadores que negocian con usted.

1. Cree que la negociación se trata de ganar a toda costa y por eso usa cualquier estrategia?
2. Cree que la negociación se trata de una guerra y todo es válido?
3. Cree que el mundo es una jungla donde sobrevive sólo el más fuerte y es necesario "devorar para no ser devorado"?
4. Cree que las personas responden mejor al temor que al amor?
5. Hace demandas exageradas y pide lo imposible aun cuando sea irracional?
6. Ve a los demás como enemigos y por eso desconfía de ellos?
7. Cree que golpeando al otro, primero y tempranamente, es que se gana?
8. Usa la fuerza para intimidar al otro?
9. Usa la seducción para manipular al otro?
10. Cree que para resolver sus propios problemas tiene que causar problemas a los demás?
11. Cree que el engaño es parte central de la negociación?
12. Para usted la victoria no es suficiente y cree preciso hacer sentir mal al perdedor?
13. Busca ganar usted y que el otro pierda?

14. Cree que lo suyo es suyo y lo del otro es negociable?
15. Cree que primero es el hecho y luego el derecho?
16. Cree que no se devuelve lo conquistado?
17. Cree que toda generosidad del adversario debe ser tomada como una muestra de debilidad (Stalin)?
18. Cree que se debe mentir hasta la muerte (Lenin)?
19. Cree que el otro es el causante de los problemas suyos?
20. Cree que es responsabilidad del otro solucionarle a usted los problemas?

La negociación dura es muy común en diversos sectores de la economía en donde alguna de las partes ha acumulado mucho poder. Este estilo es muy efectivo en el corto plazo, pero pierde vigencia en el largo plazo, pues los afectados desarrollarán estrategias para defenderse de estos ataques y para no depender tanto de aquel que los ataca. Este método es muy efectivo con los débiles, pero no con los fuertes. Tenga mucho cuidado al usarlo.

Los negociadores soviéticos van a la mesa de negociación a no entregar nada, pues lo de ellos es de ellos y lo de los demás es negociable. Esto lo hacen i) quitándoles a los demás por la fuerza las posesiones (dinero, descuentos, tierras, libertad), ii) mostrando que hay cierta legitimidad en dicha acción, iii) retardando y dificultando las negociaciones, iv) devolviéndole a los demás las posesiones a cambio de recibir otras posesiones. No entregan nada y reciben algo a cambio. La rentabilidad de estos negociadores soviéticos es infinita.