

NEGOCJACJE MIĘDZYNARODOWE



W NEGOCJACJACH MIĘDZYNARODOWYCH SAMA ZNAJOMOŚĆ JĘZYKÓW OBCYCH TO ZA MAŁO. KONIECZNE JEST UWZGLĘDNIENIE RÓŻNIC KULTUROWYCH: PODEJŚCIE DO CZASU CZY STOPIEŃ RELACYJNOŚCI DANEJ KULTURY.

Negocjacje mają doprowadzić do zadowolenia obu stron, nie jednej. Moi klienci często dziwią się na początku, kiedy zadają im pytania: „A co z tego będzie miała druga strona?”. Uważam, że błędnie przyjmuje się taktykę, aby uzyskać to, co najlepsze, dla nas, nie licząc się z resztą. Kiedy tak działamy, nie budujemy pozytywnych relacji biznesowych, które są najważniejsze. Owszem, może uzyskamy nasz cel, jednak będzie to cel jednorazowy, nie długofalowy. Często spotykam się z klientami, którzy wręcz chcą zerwać wcześniejsze kontrakty, bo czują, że podczas negocjacji padli ofiarą manipulacji i nie czują satysfakcji z takiej współpracy. Nie tędy droga! Zarówno my, jak i druga strona musi być zadowolona z rezultatów i czerpać korzyści z wynegocjowanych warunków.

Narodowość negocjatorów to najważniejszy aspekt negocjacji międzynarodowych. Z każdą kulturą negocjuje się inaczej, inaczej rozkłada się też czas spotkań. Dla mnie najważniejsze jest to, czy dana kultura jest wysoko relacyjna, czy nie.

Są kraje na przykład z Ameryki Łacińskiej czy z Azji, w których nie zaczyna się negocjacji bez zbudowania relacji. Trwa to dość długo, ale warto poświęcić na to czas, w przeciwnym razie ciężko będzie nam osiągnąć sukces. Kolejną sprawą dla mnie bardzo istotną jest to, jak dana kultura podchodzi do czasu. Dla moich klientów,

**BŁĘDNI PRZYJMUJE SIĘ
TAKTYKĘ, ABY UZYSKAĆ
TO, CO NAJLEPSZE, DLA
NAS, NIE LICZĄC SIĘ
Z RESZTĄ.**

którzy nie mieli nic wspólnego z biznesem zagranicznym, ogromnym zaskoczeniem jest fakt, że niektóre narodowości notorycznie nie dotrzymują terminów, spóźniają się na spotkania i traktują czas bardzo płynnie. Niektórzy odbierają to za brak kultury i szacunku.

Tymczasem oni po prostu tak mają i tyle, a rozliczanie ich z terminowości jest najgorsze, co w tym wypadku możemy zrobić. Nauczyłam się być „flexible”, jestem elastyczna i zachowuję się trochę jak kameleon, dostosowując się do moich partnerów biznesowych. Część z nich też tak robi, więc spotykamy się pośrodku drogi i wtedy jest nam łatwiej. Rozumiemy siebie nawza-

jem, swoje uwarunkowania kulturowe i podejście do wielu spraw, które nas różni.

Niestety sama znajomość języków obcych, bez uwzględnienia

różnic kulturowych nic nie daje w biznesie. Dlatego też z pasją obserwuję zachowania biznesowe panujące w innych krajach. Dla mnie jest to inspiracja i ogrom wiedzy praktycznej, która pozwala mi czuć się w biznesie międzynarodowym swobodnie. ■

Emilia Sędziak

Negocjator międzynarodowy

www.beemily.pl

