

Aspectos relevantes de la cultura japonesa al hacer negocios con Japón

El Estilo de Negociación de los Japoneses

7 de agosto de 2019
Universidad Católica de la Santísima Concepción

Ko Takahashi
Agregado Cultural

在チリ日本国大使館  
Embajada del Japón en Chile

<http://www.cl.emb-japan.go.jp/>

ÍNDICE



1. Teorías de Negociación

2. Proceso de Negociación



3. Comparación entre dos estilos

Teorías de Negociación



❖ Teorías Tradicionales

- ❑ Ver a la otra parte como adversario
- ❑ Importancia de apertura para tener una amplia zona de regateo
- ❑ Averiguar el punto de resistencia del otro

❖ Teorías Modernas

- ❑ Identificar los intereses propios y ajenos
- ❑ Conciliar los mismos entre las partes enfrentadas
- ❑ Resolver el problema en forma conjunta
- ❑ Incrementar al máximo las ganancias para todas las partes

2

Proceso de Negociación



Preparación

Apertura

Intercambio de
información



Estudios
Internos

Transacción

Firma

❖ Obtener la máxima cantidad de información

- ❑ **Instituciones, Equipo Negociador, Miembros**
- ❑ **Orden Jerárquico (en caso de haberlo)**
- ❑ **Dudas preliminares**
(Lugar de Negociación, Límites de tiempo, Programa, etc.)



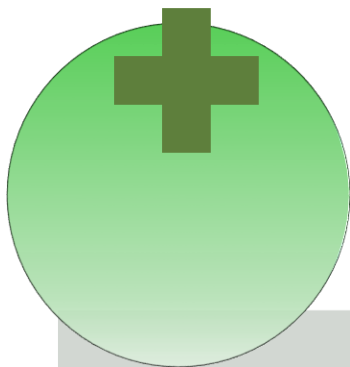
❖ NEMAWASHI (preparar el terreno)

- ❑ **Negociación Informal**
- ❑ **Proceso para saber lo que quieren los otros**
- ❑ **Evitar enfrentamientos fuertes en la mesa de negociación**

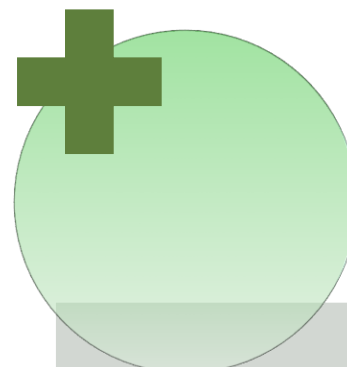


2.2

Preparación



**Profesionalismo y
Seriedad**



No Improvisación

❖ **Establecer las bases de una relación**

❖ **¿Quién?**

El máximo responsable del equipo

❖ **¿Cómo?**

Obsequiar pequeños regalos

Invitar a cenar, a una copa o jugar al golf, etc.

Establecer el primer contacto limpio y agradable

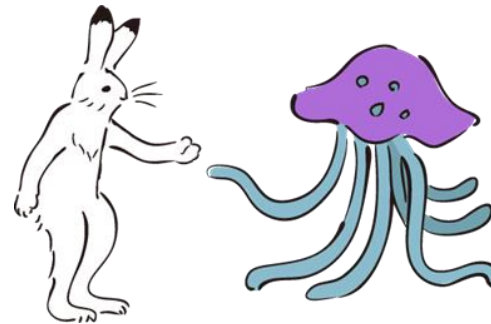


❖ **Cuál es el papel del máximo responsable del equipo?**



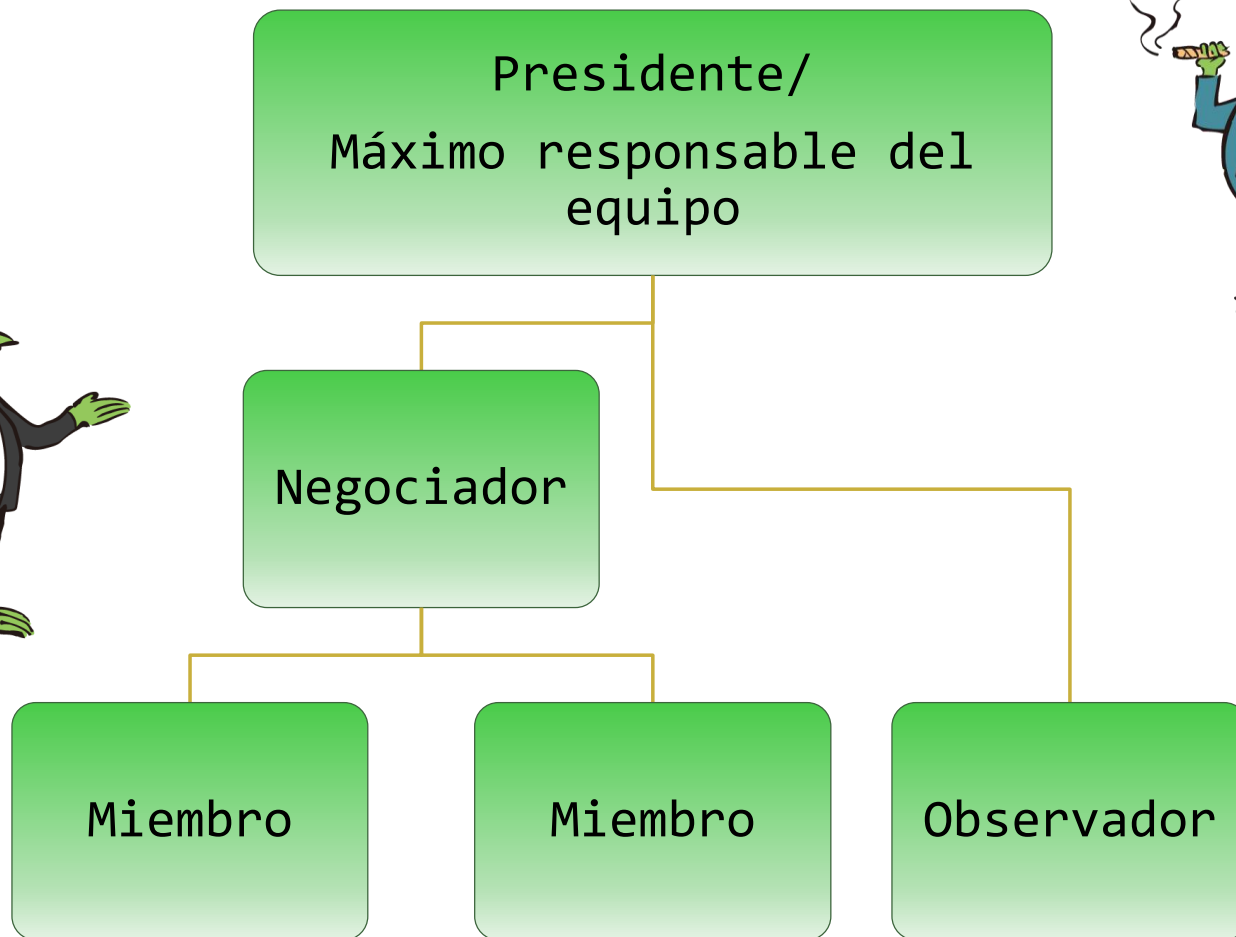
Mantener una buena relación a largo plazo

- **No se compromete totalmente en el grueso de la transacción**
- **Una vez abierto el canal de comunicación, desaparece**



2.5

Composición del Equipo Japonés



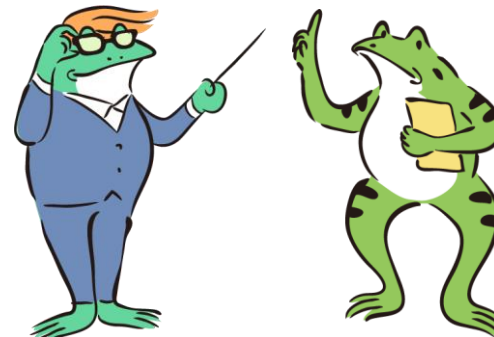
- ❖ Compartir información sobre los intereses reales
- ❖ Asegurar que hay necesidad de relación a largo plazo

Los japoneses hacen multitud de preguntas ¡Agotador!



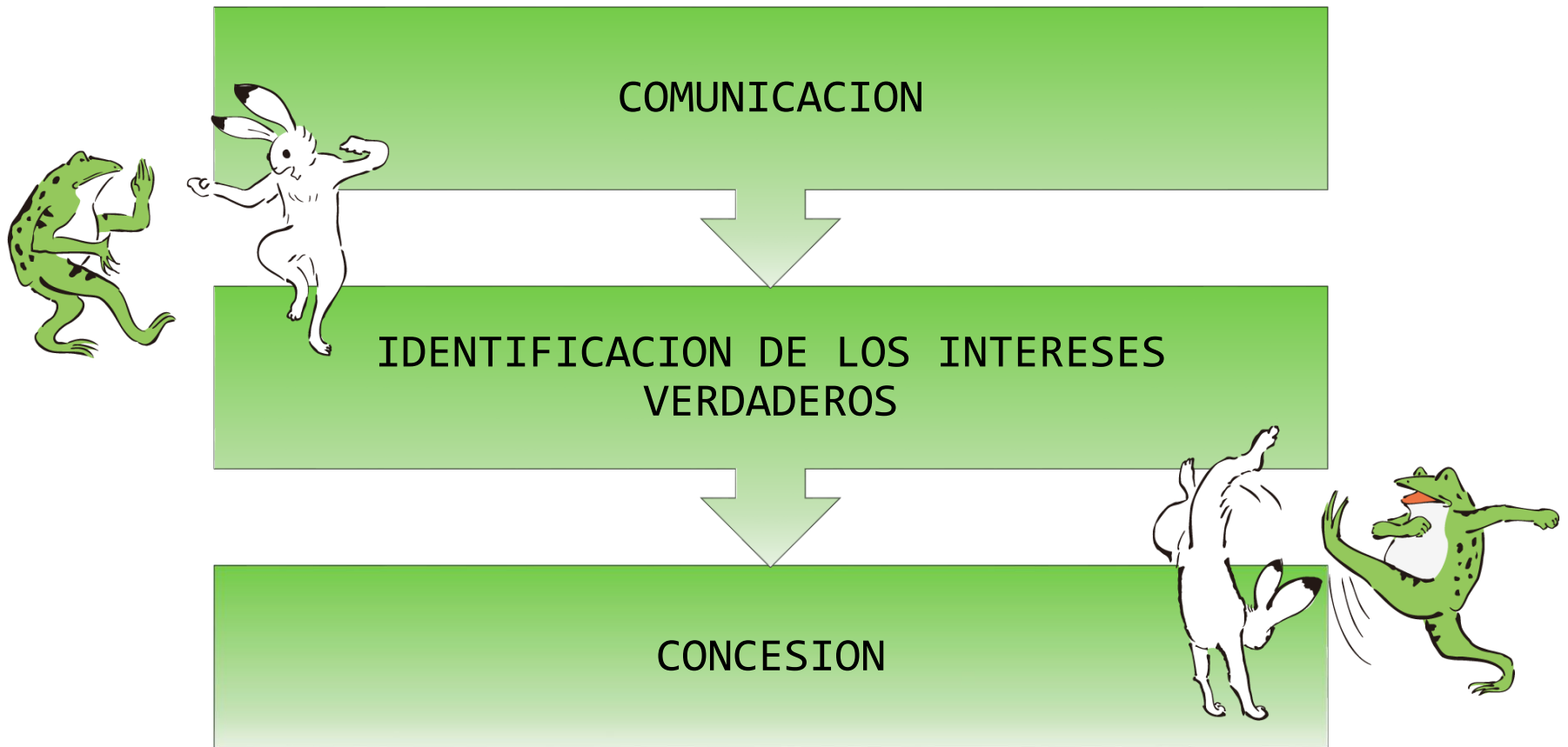
- Intentar dejar claro qué es lo que se busca con la negociación
- Intentar averiguar qué es lo que la otra parte quiere

- ❖ **Importancia del consenso interno**
- ❖ **Reafirmación del rol de cada uno en el equipo**
- ❖ **Rol de observadores**



2.8

Transacción



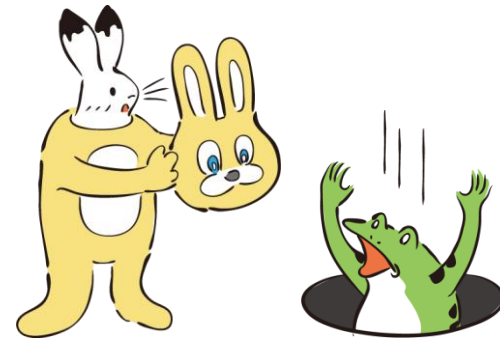
❖ Tatemaie

- **Posición oficial**
- **Lo que se ha acordado en la negociación interna**
- **Lo que mantiene sobre la mesa de negociación**

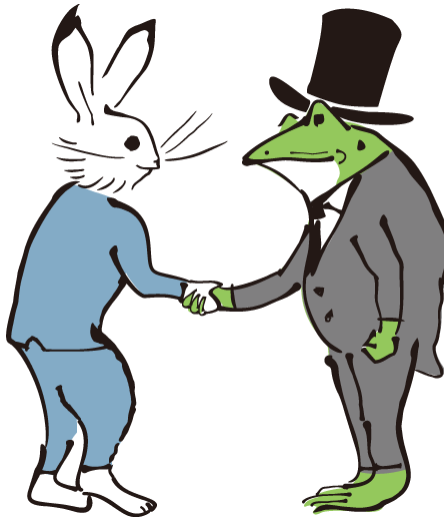
❖ Honne

- **Lo que verdaderamente piensa el negociador**
- **Ideas tentativas sobre una posible solución al problema**

❖ Cómo saber Honne de los japoneses



- ❖ **Acto ceremonial (importante para los japoneses)**
- ❖ **Fruto de entendimiento mutuo**
- ❖ **Base de futuros acuerdos posibles**



Comparación JP/ occidental

Estilo Japonés	Estilo Occidental
Preparación detallada	Improvisación y Flexibilidad
Ganancia a largo plazo	Ganancia a corto plazo
Negociación lenta	Negociación rápida
Principal negociador: nivel medio y bajo	Principal negociador: nivel alto
Decisión del grupo	Decisión del individuo de más alto nivel

¡MUCHAS GRACIAS!



Ko Takahashi
Agregado Cultural

在チリ日本国大使館  
Embajada del Japón en Chile

<http://www.cl.emb-japan.go.jp/>