

Negociando Como Un Fenicio

Descubriendo Tradeables™

Dr. Habib Chamoun-Nicolás en colaboración con Randy Doyle Hazlett, PhD



© 2008 Phoenicia.org

Usando un sistema llamado por él Tradeables™, el Dr. Chamoun demuestra como esta sabiduría antigua se puede aplicar a una gran variedad de escenarios contemporáneos de negocios.

Lawrence Susskind, Profesor Ford, Instituto Tecnológico de Massachusetts

Su habilidad para integrar la teoría y la práctica han hecho una importante contribución a nuestro campo.

Michael Wheeler, Profesor, Escuela de Negocios de Harvard, Editor del Journal de Negociación

Lo que El Arte de la Guerra de Sun Tzu es a la estrategia moderna en el pensamiento comercial, *Negociando Como un Fenicio* lo es para la negociación moderna.

Howard Eaton, CEO, Relationship 360 Group, LLC

Chamoun-Nicolás

Edición en español, Derechos Reservados, Copyright
2008 Keynegotiations del libro en inglés “Negotiate
Like a Phoenician- Discover Tradeables™ ”

kn
keynegotiations

Queda rigurosamente prohibida, sin autorización escrita del Dr. Habib Chamoun-Nicolás, bajo las sanciones establecidas por las leyes, la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, comprendidos la reprografía, el tratamiento informático, así como la distribución de ejemplares de la misma mediante alquiler o préstamo públicos.

Control de la Biblioteca del Congreso Número
2007900290

ISBN-13: 978-0-9792073-1-0

Impreso en los Estados Unidos de América

Primera Impresión

Lo que dicen los expertos

¿Alguna vez se ha preguntado lo que usted podría aprender sobre negociación estudiando la Biblia? Concerniente a esto, de acuerdo al doctor Habib Chamoun, es mucho. Las escrituras hebreas al respecto ofrecen textos sobre negocios – todos derivados del modelo comercial fenicio. Y, usando un sistema llamado por él Tradeables™, (un término que es exterior al trato en sí, y tiene como objetivo crear una atmósfera de confianza entre las partes involucradas en la negociación), el Dr. Chamoun demuestra como esta sabiduría antigua se puede aplicar a una gran variedad de escenarios contemporáneos de negocios. Inclusive, hay un apéndice donde se analiza los beneficios de una instrucción en negociación en línea y otras tecnologías pedagógicas. Si usted está buscando comprensión histórica que le ayude a mejorar sus transacciones comerciales, este es el libro para usted.

Lawrence Susskind

**Profesor Ford, Instituto Tecnológico de Massachussets
(Massachusetts Institute of Technology)**

Sigo estando impresionado y aprendiendo de la intuición para comerciar del doctor Habib Chamoun-Nicolás. El ha expandido, en una forma creativa, los principios teóricos esenciales manteniendo al mismo tiempo sus pies bien puestos sobre la tierra. Su habilidad para integrar la teoría y la práctica han hecho una importante contribución a nuestro campo.

Michael Wheeler

**Profesor, Escuela de Negocios de Harvard
(Harvard Business School)
Journal of Negotiation Editor**

En este libro, *Negociando Como un Fenicio*, se da la impresión de que el doctor Habib Chamoun vivió con esos maestros del mar y negociadores profesionales, y que fue con ellos de puerto en puerto comerciando la mercadería trocada. Este libro no es solamente sobre negociaciones, es también una parte de un nuevo dominio en la historia conocido como la historia de la vida diaria. Gracias por esta nueva referencia en la Historia, la Negociación y los Negocios.

Georges Ch. EL-HAJJ
**Arqueólogo,
Beirut, Líbano**

Quienes hemos seguido la carrera de Habib Chamoun-Nicolás reconocemos y valoramos su evidente talento en su trabajo como: DEAL, Trato Hecho, Desarrollo de Negocios, y sus muchas conferencias, seminarios, y programas de capacitación presentados alrededor del mundo.

En *Negociando Como un Fenicio*, su última obra, él retrata una dimensión profunda y muy bien planeada de una civilización y de los eventos que se desarrollan en ella. A lo largo de este trabajo, él presenta características de la naturaleza humana, no sólo del hombre de nuestro tiempo, sino también del pasado y del futuro.

Desde el principio del libro, en la dedicatoria, él expresa sentimientos de bienestar general, donde ni la discriminación ni los prejuicios tienen cabida en las relaciones humanas. La mejor alternativa es la de ganar-ganar ambas partes, no solo para generar relaciones excelentes y llenas de significado, sino que se convierta en un estilo de vida.

Algunas veces la rapidez con la que suceden los acontecimientos nos hace perder de vista este objetivo, y no podemos apreciar el éxito que deja atrás un legado – un legado que no podemos identificar y del cual no podemos beneficiarnos. Esa es la importancia de *Negociando Como un Fenicio*.

Con un argumento sobresaliente, este libro valora e incluye la dimensión histórica de la humanidad, desarrollado de una manera clara y concisa. Las pistas tomadas de negociaciones exitosas del mundo real generan la noción interesante y productiva de Tradeables™. Este texto, escrito por uno de nuestros más sobresalientes profesores honorarios, es una contribución invaluable al mundo de los negocios, de la administración, y de la sociedad en general.

Dr. Michel Doumet Antón
Rector de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil,
Ecuador

El nuevo libro de Habib Chamoun-Nicolás, Tradeables™, proporciona una intrigante referencia de técnicas antiguas de negociación desarrolladas por los fenicios en el año 2000 antes de la era Cristiana, y muestra como esas técnicas pueden ser usadas de una manera práctica por los negociadores modernos. El Dr. Chamoun-Nicolás explica la importancia de un negociador internacional que sea flexible, abierto, sin estereotipos y sobre todo, paciente y tolerante, y el por qué del gran éxito de los negociantes fenicios estaba basado en su propia creencia de que la honestidad era la mejor política al negociar con otros. En mi opinión, todo profesor o cualquiera que esté relacionado con el arte de la negociación debe leer Tradeables™.

Juez Frank G. Evans
Reconocido Padre de la Resolución Alterna
de Conflictos (ADR) en Texas
Fundador del Centro Frank G. Evans
para la Resolución de Conflictos en la
Escuela de Leyes del Sur de Texas
(South Texas College of Law)

El libro *Negociando Como un Fenicio*, del Dr. Chamoun-Nicolás, nos presenta a Tradeables™ como una práctica de transacción fenicia (cananea), demostrando que el éxito en la práctica empresarial basada en principios científicos ha florecido a través de los siglos en todas las naciones del mundo hasta nuestro tiempo. Los fenicios (cananeos) fueron pioneros en ese campo a través de los siglos. El doctor Chamoun fue bastante exitoso clasificando estos principios de varias fuentes y sintetizándolos en una teoría práctica. Estos principios (sensibilidad cultural, ingenuidad, espíritu aventurero, juego limpio, claridad en las comunicaciones, etc.) son aplicados para lograr la excelencia en los negocios en las naciones de hoy. Este libro demuestra ser una excelente coronación para esa teoría práctica y una referencia sobresaliente para los hombres de negocios e historiadores por igual. Se debe felicitar al Dr. Chamoun-Nicolás por producir otro trabajo notable.

Hazem Chahine
Profesor
Facultad de Ingeniería
Universidad Americana de Beirut
(American University of Beirut)
Ex-Inspector General, Electricidad de Líbano

Este es un libro penetrante acerca de cómo tener éxito en los negocios por un largo período. El doctor Habib nos proporciona relatos acerca de las prácticas para comerciar de los fenicios, las cuales les permitían sobrevivir y florecer por siglos mientras que civilizaciones vecinas perecían. Este libro proporciona valiosa información histórica en lo referente a las técnicas fenicias para negociar que se pueden usar en situaciones actuales.

Adel Chaouch, Ph.D., PE.
Director del Desarrollo Sostenible
Marathon Oil Company

El doctor Chamoun nos sorprende otra vez con esta nueva herramienta educativa creada para un mejor entendimiento y un mayor servicio a nuestros clientes más exigentes. Su estilo práctico, así como sus experiencias en el ámbito literario son evidentemente “destiladas” en su obra Tradeables™. Cada profesional en ventas, mercadotecnia y desarrollo de negocios considerará un deber leer este libro.

Para lograr que el lector se compenetre con el mundo real de los negocios, el Dr. Chamoun usa metáforas, como la manera en que los fenicios negociaban, y transporta al lector, paso a paso, al ambiente de servicio al cliente. *Negociando Como un Fenicio* enseña cómo adquirir habilidades efectivas para negociar, y cubre diferentes situaciones en las que se necesita llegar al acuerdo, como alianzas entre el comprador y el vendedor, relaciones a largo plazo, y ambas dentro de una perspectiva ganadora. Es en verdad un instrumento real y valioso para adquirir herramientas y métodos de un negociador experto.

Leandro Barreto, Ph D
Coordinador del Desarrollo de Capacidades
Halliburton

El autor combina historias de la vida real con ejemplos históricos antiguos para ayudar al lector a tomar conceptos verdaderamente novedosos de todas las páginas de un libro para lograr los resultados deseados en los negocios y en la vida – produciendo resultados ganar - ganar.

Keith Miceli
Vicepresidente de Negocios Internacionales
Greater Houston Partnership

Conocí al Dr. Chamoun en París durante la conferencia “Nuevas Tendencias al Enseñar Negociación” durante la cual el doctor Chamoun estaba presentando la conferencia: “Aprendiendo a utilizar la tecnología “e-learning” para enseñar negociación”. Fue una gran sorpresa ver al Dr. Habib, quien además de usar tecnología educativa de alto nivel, es capaz de rescatar el arte para comerciar de los fenicios, haciendo un bello análisis histórico y construyendo un puente entre los principios antiguos y los modernos para negociar. El libro del Dr. Habib será de mucha ayuda para cualquiera interesado en sumergirse en los principios de la negociación. Y esta persona seguramente obtendrá una excelente y fresca pesca.

Gabriel G. da Fonseca
Director de Globaltrade

El último libro de Habib Chamoun es una refrescante mirada al pasado...con una ojeada al futuro. El regresa a la firma de los comerciantes Mediterráneos, los fenicios. Con esto nace el concepto de Tradeables™, él relaciona Tradeables™ con su otro exitoso libro *DEAL*. El reflexiona acerca de cómo los fenicios comerciaban y de los métodos que los hicieron tan famosos. Chamoun medita sobre muchas de las lecciones aprendidas de los fenicios y nos da una maravillosa oportunidad para afilar nuestras habilidades para negociar. De nuevo felicitaciones para el doctor Habib Chamoun – Nicolás por su último libro, *Negociando como un Fenicio*.

Rodolfo J. Cortina, Ph.D.
Profesor y director de la Universidad de Houston
Centro de las Americas
Coordinador del programa MA/MBA
de la Universidad de Houston
Ex-Vicecanciller del Sistema de la Universidad de Houston
para Asuntos Internacionales
Ex-Presidente del Colegio Americano de Acupuntura
y Medicina Oriental (ACAOM)

Cuando recibí por primera vez una copia del nuevo libro del Dr. Chamoun, quedé muy impresionado por el tema que él escogió y sentía curiosidad de saber cómo se podía relacionar a los antiguos fenicios con la negociación moderna. Habiendo leído DEAL recientemente, también estaba ansioso por descubrir alguna nueva revelación en el arte y la ciencia de la negociación. *Negociando Como un Fenicio* es un libro excelente para que novatos y expertos descubran las habilidades esenciales para transacciones exitosas, y Tradeables™ es exactamente la revelación que estaba buscando para mejorar mi compañía y mis habilidades personales. La historia bien documentada, ilustrada con casos de estudio modernos, logra un agradable balance que cualquier negociador debería incluir en sus lecturas de referencia.

Carlos Zepeda Chehaibar
Socio fundador y director de negocios
Huevocartoon.com Animation Studios

Los lectores siempre pueden confiar en el doctor Chamoun-Nicolás por sus conceptos concisos y que además facilitan las transacciones en la vida verdadera. Su nuevo libro no es una excepción, porque él se enfoca en las herramientas que ayudarán a cualquier lector a manejar negocios o asuntos personales con facilidad y confianza. Lo que él ahora ha agregado, sin embargo, es un interesante viaje histórico al Mediterráneo. Ahí él explora la cultura y las prácticas de civilizaciones antiguas para llegar a conclusiones concernientes a estilos y métodos exitosos que son igualmente aplicables hoy día. El viaje es tanto interesante como útil.

Al Amado
Abogado y Consultor de Política Internacional, Proyecto
Latinoamericano,
Director del Instituto Internacional,
Centro Frank Evans para la Resolución de Conflictos
Colegio de Leyes del Sur de Texas
(South Texas College of Law)

Un libro único y fantástico. Un excelente recurso para los ejecutivos que están tratando de orquestar un cambio en todas sus organizaciones y mejorar sus métodos, así como sus negocios personales. Yo intento compartir este libro con mis clientes, asociados, y con mi consejo administrativo, de manera que podamos obtener una mejor comprensión de los diferentes estilos y tener así una mejor apreciación de la magnitud del esfuerzo requerido para guiar y llevar por buen camino la transformación en el proceso de negociación.

Genival Francisco da Silva
Presidente y CEO del Banco Ficsa S.A.
Sao Paulo – Brasil

En su libro DEAL, el Dr. Habib Chamoun-Nicolás escribió sobre los elementos de las negociaciones transculturales. Aquí en Tradeables™, el Dr. Chamoun-Nicolás relaciona la cultura de los fenicios y su uso de Tradeables™ para crear una mayor capacidad de negociación. Con referencias históricas, el doctor encuentra la manera para adherirse a los métodos de los fenicios. Él nos muestra el contraste entre el aprender con métodos como el “e-learning” ó el de las negociaciones cara a cara. El pronunciamiento del autor acerca del modelo comercial de los fenicios es interesante, informativo e inmensamente valioso en los mercados mundiales de hoy. Conocidos por revelar sus descubrimientos cuando estos tenían sentido, los fenicios seguían siete principios, los cuales incluían un respeto saludable por las mujeres. Fueron los comerciantes fenicios, nuestros primeros guerreros del camino, quienes crearon uno de los primeros conglomerados internacionales. Prepárese para agregar el término de Tradeables™ a su próxima negociación.

Shelton E. McBride, RPh, COO
Proyect Rx, Inc.
Houston, Texas, U.S.A,

El arte de la negociación es tan antiguo como la historia humana. En este libro, el Dr. Habib Chamoun revela el hilo que amarra los ejemplos de negociación de la Biblia con las sociedades contemporáneas, y usted se asombrará de comprobar como las técnicas de transacción antiguas pueden estar perfectamente relacionadas, sobresalientes, y relevantes con el mundo de hoy. Un libro preciso y bien escrito que trata la historia y la teoría de la negociación con una técnica realmente original e interesante.

Giuseppe De Palo

**Presidente del Consejo del ADR Center (Roma, Italia)
Profesor Internacional de Leyes y Práctica ADR
Escuela de Leyes de la Universidad de Hamline
(Hamline University School of Law, St. Paul, MN. U.S.A.)**

Hurra por el Dr. Habib Chamoun-Nicolás. Por fin tenemos un libro sobre negociación con ideas e historias frescas. Cuando yo era un estudiante de escuela, había leído acerca de la antigua Fenicia pero no de los fenicios, conocidos como los Comerciantes del Mar. Habib presenta, inteligentemente, su enfoque de negociación moderna junto a la experiencia fenicia. Lo que El Arte de la Guerra de Sun Tzu es a la estrategia moderna en el pensamiento comercial, *Negociando Como un Fenicio* lo es para la negociación moderna. Espero que él escriba otro libro acerca de una nueva metodología llamada “Open-Closed Principles”, (principios abiertos-cerrados) (Apéndice B). Recomiendo altamente este libro del Dr. Chamoun-Nicolás.

Howard Eaton

CEO, Relationship 360 Group, LLC

El doctor Habib Chamoun-Nicolás ha hecho un gran servicio a todos aquellos que desean aprender de la mejor manera como negociar en cualquier situación que se presente. El escoger a los fenicios como modelo para su análisis fue un golpe maestro, y sus ejemplos del Antiguo Testamento – mi área como profesional – revelan una serie de conocimientos frescos de pasajes bíblicos que muchas veces pasan desapercibidos por estar tan familiarizados con ellos.. Recomiendo cordialmente este libro para quienes estén buscando la maestría en las habilidades necesarias para negociar.

Dr. Paul Hahn

**Departamento de Teología
Universidad de Santo Tomas (University of St. Thomas)
Houston, Texas 77006**

Si yo hubiera conocido las estrategias comerciales y el uso de Tradeables™ del Dr. Chamoun hace 25 años cuando yo estaba negociando contratos internacionales sobre el petróleo, hubiera tomado mucho mejores decisiones y acuerdos para mi compañía.

Larry Golden

Ex-presidente de varias compañías de gas y petróleo

Negociando Como un Fenicio, Descubriendo Tradeables™, es un viaje inmensamente placentero que nos muestra una fascinante cultura de la antigüedad, que nos remonta a la época actual con una mirada al potencial del futuro. El Dr. Habib Chamoun-Nicolás nos hace recordar la comprensión de la sabiduría que se obtiene a través de los años, y que se puede aplicar a nuestra vida personal, comercial y comunitaria. Los viejos métodos han probado ser los mejores. Este libro demuestra que el comportamiento íntegro debe de ser la medula de todo acuerdo.

Jeff Jury

**Burns Anderson Jury and Brenner, L.L.P.
Austin, Texas**

El libro *Negociando Como un Fenicio*, del Dr. Habib Chamoun señala la maravillosa historia de la vida humana. Me ha ayudado bastante en la dirección de mis negocios. Este libro se equipara con las filosofías orientales. Me dio una buena referencia de la historia, la negociación y el comercio.

Minmay Liang

Vicepresidenta de Administración y Finanzas del Colegio Americano de Acupuntura y Medicina Oriental (ACAOM)

Me considero como un verdadero creyente de las ventas y de los métodos para negociar desarrollados por el Dr. Chamoun-Nicolás. Después de cierto entrenamiento, ahora soy capaz de obtener mejores resultados con unos simples pasos – Aprender como planear por adelantado, como preparar mapas mentales para desarrollar estrategias para ganar, como tratar con gente difícil, como aprender a no aceptar un NO como respuesta, como hacer el cierre en una o dos visitas. Esto es algo que se aplica todos los días con mucho éxito en CAIC. Cuando el Dr. Habib me honró al darme la oportunidad de darle una vista previa a su libro *“Negociando Como un Fenicio”*, yo no estaba seguro de cómo las estrategias del pasado podían ser aplicadas en la era moderna. Aun peor, yo no estaba seguro de cómo algo que no estaba dentro de un proceso particular de negociación podía ser parte de un resultado final. Habib me sorprendió de nuevo con este fabuloso libro. Su particular manera de presentar este nuevo concepto Tradeables™ es el único modo de hacerlo de un verdadero creyente: Enseña aquello en lo que crees y cree en lo que enseñas. Existen los Tradeables™ en casi toda negociación...mientras mejor los utilices, mejor te irá. Visualiza el proceso de negociación, identifica los Tradeables™ y consigue el trato.

Marco A. Contreras

**Director de Mercadotecnia
Comercial Alliance Insurance Company (CAIC)**

Lo primero que me impactó apareció en la página 2; “Cuando yo leí que debemos reconocer lo que es negociable, lo que no lo es y lo que no hay necesidad de negociar”, supe que estaba ante una lectura fabulosa. Definitivamente este libro es una guía para dirigir más efectivamente una vida comercial. Todas las técnicas se pueden aplicar tanto en la crianza de los niños como en las relaciones importantes de nuestra vida. Fui transportada hondamente por la manera en que Habib construye y teje historias y ejemplos como si se tratara de un tapiz, por la manera tan elocuente en que revela las lecciones. Este será un libro que atesoraré y compartiré con mis colegas quienes están construyendo sus propios negocios.

Catherine Mossop, FCMC

**Sage Mentors Inc.
(Sagementors.com)
Canadá**

Este interesante y absorbente libro discute y presenta minuciosamente el arte de la negociación al introducir un perfil de los más renombrados negociantes de la historia humana, los fenicios. El conocimiento en el área de la negociación y la historia es presentado por el autor, de una forma fascinante y directa. El Dr. Habib Chamoun-Nicolás evoca los siete principios que ayudan a los maestros en la negociación a alcanzar su máximo nivel en el comercio, los cuales todavía están siendo usados en estos días. El describe en una forma honesta y clara la manera para encontrar y emplear gente capaz de comerciar eficientemente. Además de recordarnos a los antiguos fenicios, el autor nos muestra como usar su sabiduría en nuestros negocios. Recomiendo la lectura de este libro a todos aquellos que quieren alcanzar el éxito en sus transacciones.

Wojciech Krakowski, Ph.D.

**Director de la Junta de Consejo del Grupo Infinity Ltd.,
Poland**

Como hombre de negocios, yo encuentro que el último libro del Dr. Chamoun-Nicolás, *Negociando Como un Fenicio*, es fascinante. El examina el arte de la negociación tomando como referencia a los fenicios, una sociedad antigua que ha sobrevivido como cultura a través de los siglos, mientras que otras naciones han perecido. Disfruté especialmente los estudios basados en casos antiguos. El autor hábilmente muestra al lector como usar técnicas antiguas y aplicarlas hoy. Verdaderamente, el Dr. Chamoun-Nicolás reta a sus lectores a negociar como un fenicio.

Philippe Cras
Dueño de Homewood Suites en Kingwood Parc,
Kingwood, Texas

Negociando Como un Fenicio ofrece técnicas muy específicas y puntos guía para aprender a negociar y a hacer tratos. También usa una gran variedad de ejemplos que facilitan la relación de experiencias verdaderas y exitosas en la vida con la suya propia. El significado de la palabra Tradeables™ es innovador. ¡Lo sorprendente es que todo esto se hace usando un contexto Bíblico y la manera de vivir de los fenicios, una civilización que existió hace 2000 años!

Joussef Jerade
COO, Commercial Alliance Insurance Company (CAIC)

Una vez más, Habib Chamoun ha escrito un libro maravilloso. Lo llamamos maravilloso porque combina la esencia de las habilidades comerciales con una intensa narrativa para ilustrar esta sorprendente área de investigación. Desde ahora, la lectura de este libro se convierte en una obligación para los investigadores y profesionales, así como para los aficionados a negociar.

Drs. Markus Voeth y Uta Herbst
Departamento de Mercadotecnia,
Universidad de Hohenheim (University of Hohenheim),
Alemania

Es obligatorio que todos aquéllos que desean ser ganadores en sus transacciones diarias lean este libro. El método Chamoun realmente funciona.

Margaret Krakowinska
Estudiante de Gerencia de Aviación
Universidad Metropolitana de Londres
(London Metropolitan University)

La Biblia Hebrea es una rica fuente de ideas para la vida, tanto moderna como antigua. Ella contiene valiosas lecciones para todas las épocas y nos enseña como lograr lo mejor de nosotros.

En *Negociando Como un Fenicio*, el Dr. Habib Chamoun-Nicolás descubre aun otra dimensión en el texto – lecciones tanto para la honestidad y la claridad en los negocios, como para aprender a desarrollar y mantener buenas relaciones comerciales, basadas en la utilidad para la vida diaria, y no en la teoría.

Particularmente en la sección Estudios de los Casos tomados de las Escrituras Hebreas, él nos muestra descripciones de cómo se hacían las transacciones entre los fenicios y los reyes David y Salomón, las cuales se realizaban con honestidad, honor y respeto mutuo, que son la base de las relaciones comerciales que perduran. En resumen, estos principios son en sí un buen negocio para todos. Lectura fascinante. Ideas interesantes. Lecciones valiosas. El Dr. Habib nos recuerda que mientras la tecnología y los productos cambian, el modo correcto y honorable de hacer negocios es eterno y universal.

Rabino Roy A. Walter
Rabino Superior de la Congregación Emanu El
Houston, Texas

Este es un libro que seduce intelectualmente al lector al armonizar prácticas y estrategias comerciales de los fenicios que han probado ser exitosas históricamente, con las nuevas herramientas de la negociación, requeridas por los retos que impone una sociedad global altamente competitiva.

Dr. Jaime Alonso Gómez
Decano nacional y profesor de Estrategia
y de Administración Internacional
EGADE- Escuela de Graduados en Administración de
Negocios y Liderazgo, Tecnológico de Monterrey

Negociando Como un Fenicio- una estrategia para la vida. ¿Conoce usted la importancia de los “Drivers”, “Entrapments”, “Analysis” y “Leverage”? Este libro, basado en evidencia, está respaldado por investigación y estudios de acontecimientos bíblicos. Es suficientemente claro para los estudiantes de administración de negocios, diplomáticos internacionales, hombres de negocios, y para todos aquellos que desean afinar sus habilidades para lograr un desarrollo por si mismos.

Este trabajo está centrado en los seis principios necesarios para una negociación sin fallas. Presenta Casos de Estudio multiculturales, que instan al lector a explorar temas desde una perspectiva de ganar - ganar, incluyendo una total claridad de lo que el negociador quiere, las expectativas del cliente, identificación de los Tradeables™ para lograr concretar el trato. En este trabajo encontramos también información comercial como ventas al por menor, bienes raíces, servicios profesionales, publicidad, recolección de fondos y negociaciones en el aeropuerto. ¡Desarrolle competencia con estos principios y verá la diferencia!

Dra. Neslyn Watson – Druée, MBE, FRCN, DUniv, FCGI
Directora de Administración
de Beacon Organisational Development Ltd.
Presidenta del Consejo de Administración de la Kingston
Primary Care Trust (Reino Unido)

Las grandes lecciones sobre habilidades comerciales de la gente libanesa son totalmente válidas en el presente y nos dan orientación y proyección al futuro. Habib Chamoun, con su libro, nos da la mejor herramienta para aprender a través de los tiempos los difíciles procesos de la negociación. Gracias por este trabajo que nos hace vivir de una manera lineal la historia del desarrollo profesional.

Joseph Garzozzi
Director de turismo,
relaciones internacionales y competitividad
Municipalidad de Guayaquil

Los grandes líderes conocen la importancia de una negociación ganar-ganar y también lo hacen los fenicios en el nuevo libro de Habib Chamoun, Tradeables™. Habib Chamoun regresó al pasado para encontrar la esencia de la negociación. Cimentándose en su anterior libro, DEAL, él apoyó su tesis con pruebas de una de las más respetadas civilizaciones: los fenicios, los maestros del comercio y la negociación. Una vez más Habib me sorprende con sus innovadoras ideas. Tradeables™ es una excelente guía para llegar a ser un negociante inspirador, efectivo y respetado.

Ing. Ursula El Hage
Directora de la Escuela de Emprendedores
Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Ecuador

PRÓLOGO

Los fenicios fueron cananeos, los mismos que encontramos en las escrituras hebreas y cristianas, que alcanzaron el pináculo de su influencia cultural cerca del año 1000 antes de la era Cristiana. Los fenicios fueron comerciantes que dominaron las rutas marítimas del Mediterráneo, al llevar una gran variedad de mercancías a muchos mercados. Tal vez su mayor logro fue difundir el alfabeto fonético a lo largo del mundo antiguo. Esto simplificó enormemente el proceso de llevar un registro comercial, lo cual, según Chamoun afirma, fue un aspecto importante de su éxito como comerciantes y hombres de negocios.

Quienes vivimos en economías modernas y avanzadas a menudo nos confundimos en cuanto a lo que deseamos, debido a la extensa cantidad de opciones que nos ofrece el mercado. En contraste, cuando miramos retrospectivamente a los fenicios de hace 3000 años, tenemos la sensación de que ellos sabían lo que querían y como obtenerlo. Ellos eran persistentes y lograban sus metas.

Los fenicios no se enfocaron tanto en el precio como en los beneficios intangibles, que eran más valiosos de lo que generalmente se cree. Ellos se esforzaron por crear verdaderas amistades con sus socios comerciales. La amistad entre Solomon e Hiram fue un buen ejemplo. Chamoun documenta esta relación usando muchas fuentes históricas.

La lección para el hombre de negocios actual es que uno debería tratar de pensar en maneras creativas para resolver las necesidades de los clientes – necesidades que pueden ser externas a la negociación en si misma. Chamoun acuña el término Tradeables™ para capturar la esencia del concepto practicado por los fenicios. La manera de descubrir las necesidades no establecidas de su cliente es simplemente preguntar, y luego escuchar. Este proceso en sí requiere inversión, que puede ser contraproducente para todos nosotros acostumbrados a los resultados inmediatos. La experiencia multi-cultural de Chamoun lo convierte en un buen embajador para lograr un acercamiento más holístico¹ al realizar cualquier negociación, de manera que ambas partes dejen la mesa con un sentimiento de haber alcanzado un trato justo. Si las relaciones comerciales contemporáneas están de acuerdo en ordenar conjuntamente emparedados ya hechos de filete de pescado de McDonald's, por medio del servicio al carro, el método Chamoun es ir a pescar con su compañero de negocios y compartir la pesca alrededor de una amigable fogata, tal vez con una amplia libación² y mucha conversación.

¹ *holístico, ca. Perteneciente o relativo al holismo. holismo: Doctrina que propugna la concepción de cada realidad como un todo distinto de la suma de las partes que la componen.*

² *libación: Acción de Libar. Ceremonia religiosa de los antiguos paganos, que consistía en derramar de vino u otro licor en honor de los dioses.*

Si las dos partes no están conformes, entonces la transacción difícilmente será exitosa. Si solamente una de las partes está conforme con el trato, entonces lo más seguro es que para la otra parte haya sido un mal trato. Este no fue seguramente el modo fenicio. La idea no es únicamente vender un producto o servicio, sino crear relaciones comerciales. Los fenicios querían negocios redituables y, por eso, se esforzaban en conseguir relaciones a largo plazo. Ellos se aseguraban de que sus tratos beneficiaran tanto a sus compañeros de negocios, como a ellos mismos. De esta manera, ambas partes estaban ansiosas de mantener intactos el trato y la relación.

El negociar es, o debería ser, un proceso para resolver problemas que genere ganancias mutuas a todos. De hecho, frecuentemente los fenicios daban más de lo que recibían a corto plazo, con el fin de ganar más a largo plazo. Usando Tradeables™, los antiguos fenicios buscaban crear confianza y llevar las relaciones comerciales a un mayor nivel. ¡Lean este libro y descubran una mejor manera de hacer negocios!

JOHN POFF

**Oficina de Patentes de los Estados Unidos
Biblioteca del Congreso, Washington, D.C.**



Un Modelo de Negocios para *hoy* de los Antiguos Fenicios, *Maestros Negociadores del Mar, Inventores del Alfabeto y Principales Contratistas del Templo de Salomón.*

El escoger a los fenicios como modelo para su análisis fue un golpe maestro.
Dr. Paul Hahn, Departamento de Teología, Universidad de Santo Tomas

Cada profesional en ventas, mercadotecnia y desarrollo de negocios considerará un "deber" leer este libro.

Leandro Barreto, PhD, Coordinador del Desarrollo de Capacidades, Halliburton

Este texto, escrito por uno de nuestros más sobresalientes profesores honorarios, es una contribución invaluable al mundo de los negocios, de la administración, y de la sociedad en general.

Dr. Michel Doumet Antón, Rector de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Ecuador

El Dr. Habib nos recuerda que mientras la tecnología y los productos cambian, el modo correcto y honorable de hacer negocios es eterno y universal.

Rabino Roy A. Walter, Rabino Superior de la Congregación Emanu El, Houston, Texas

Usted se asombrará de comprobar como las técnicas de transacción antiguas pueden estar perfectamente relacionadas, sobresalientes, y relevantes con el mundo de hoy.

Giuseppe De Palo, Presidente del Consejo del ADR Center (Roma, Italia), Profesor Internacional de Leyes y Práctica ADR, Escuela de Leyes de la Universidad de Hamline

Este libro no es solamente sobre negociaciones, es también una parte de un nuevo dominio en la historia conocido como la historia de la vida diaria.

Georges Ch. EL-HAJJ, Arqueólogo, Beirut, Líbano

El libro del Dr. Habib será de mucha ayuda para cualquiera interesado en sumergirse en los principios de la negociación. Y esta persona seguramente obtendrá una excelente y fresca pesca.

Gabriel G. da Fonseca, Director de Globaltrande

Este libro demuestra ser una excelente coronación para esa teoría práctica y una referencia sobresaliente para los hombres de negocios e historiadores por igual.

Hazem Chahine, Profesor Facultad de Ingeniería, Universidad Americana de Beirut, Ex-Inspector General de Electricidad de Líbano

El doctor Habib nos proporciona relatos acerca de las prácticas para comerciar de los fenicios, las cuales les permitían sobrevivir y florecer por siglos mientras que civilizaciones vecinas perecían.

Adel Chaouch, Ph.D., PE., Director del Desarrollo Sostenible, Responsabilidad Social Corporativa, Marathon Oil Company

Tradeables™ es exactamente la revelación que estaba buscando para mejorar mi compañía y mis habilidades personales

Carlos Zepeda Chehaibar, Socio fundador y director de negocios, Huevocartoon.com Animation Studios

Este será un libro que atesoraré y compartiré con mis colegas quienes están construyendo sus propios negocios.

Catherine Mossop, FCMC, Sage Mentors Inc., (Sagementors.com), Canadá

kn

keynegotiations
www.keynegotiations.com

ISBN 13: 978-0-9792073-1-0
ISBN 10: 0-9792073-1-0



9 780979 207310