

# Limitaciones Culturales

Cada negociante tiene un estilo propio para proceder. En ocasiones ese estilo es diferente al de la otra parte y no logran adaptarse las circunstancias, contextos y el desarrollo de la negociación. Las diferencias culturales entre las partes en el contexto negociador pueden constituir una de esas circunstancias o retos para llevar a buen término la negociación.

Para poder comprender mejor la situación donde vamos a negociar, lo ideal es investigar las costumbres y los comportamientos del contrario; también entender por qué la gente sigue estas costumbres y exhiben estos comportamientos. De igual manera es importante identificar que las culturas tienen formación no solo a nivel nacional; también los equipos y organizaciones estructuran su propia cultura. Es decir, pueden ser dos empresas del mismo país pero sus culturas organizacionales sean distintas.

Por ejemplo, si se va a negociar con una empresa alemana y sabemos que en este país la puntualidad juega un papel muy importante, debemos llegar a tiempo a la negociación, de lo contrario la impresión que se llevará el negociador será negativa y eso pondrá en juego la comunicación y el buen término de la negociación.

## REFERENCIA:

*Salacuse, Jeswald (2007) Cómo puede afectar la cultura a una negociación. Recuperado el día 15 de noviembre de 2021, a partir de: <https://www.harvard-deusto.com/como-puede-afectar-la-cultura-a-una-negociacion>*