

# Influencia de la cultura en una negociación. Perspectivas administrativas

Las diferencias culturales influyen en una negociación en modos diversos. A continuación te presentamos diez modos en que la cultura afecta las negociaciones.

Definición de negociación	<ul style="list-style-type: none"><li>•La definición fundamental de la negociación, lo que es negociable y lo que negociamos difiere mucho entre las culturas.</li></ul>
Oportunidad de una negociación	<ul style="list-style-type: none"><li>•La cultura influye en el modo en que los negociadores perciben una oportunidad como distributiva o integradora.</li><li>•Las negociaciones transculturales reciben la influencia del grado al que los negociadores de diferentes culturas tengan un acuerdo o desacuerdo fundamental sobre la naturaleza distributiva o integradora de la situación.</li></ul>
Elección de los negociadores	<ul style="list-style-type: none"><li>•Los criterios para seleccionar a los participantes en una negociación son diferentes en las distintas culturas.</li><li>•Criterios: conocimiento de la materia que se negocia, antigüedad, conexiones familiares, género, edad, experiencia y posición social.</li></ul>
Protocolo	<ul style="list-style-type: none"><li>•Las culturas difieren en el grado de importancia del protocolo o la formalidad de las relaciones entre dos partes negociadoras.</li><li>•El modo de ofrecer tarjetas de presentación, estrechar la mano y de observar los códigos para vestir están sujetos a interpretación por parte de los negociadores y son la base de los atributos sobre los antecedentes y la personalidad.</li></ul>
Comunicación	<ul style="list-style-type: none"><li>•Las culturas influyen en el modo en que se comunican las personas, tanto de manera verbal como no verbal.</li><li>•Existen diferencias culturales en el lenguaje corporal.</li></ul>
Sensibilidad al tiempo	<ul style="list-style-type: none"><li>•Las culturas determinan en gran medida lo que representa el tiempo y el modo en que afecta las negociaciones.</li></ul>
Propensión al riesgo	<ul style="list-style-type: none"><li>•El grado al que se está dispuesto a aceptar riesgos es variable en cada cultura.</li><li>•En algunas culturas quienes toman las decisiones son conservadores y burócratas que requieren mucha información antes de tomar una decisión.</li><li>•Otras culturas producen negociadores con más sentido empresarial que están dispuestos a actuar y a correr riesgos aunque su información esté incompleta.</li></ul>
Grupos o personas	<ul style="list-style-type: none"><li>•Las culturas difieren en la importancia que se otorga a la persona o al grupo.</li></ul>
Naturaleza de los acuerdos	<ul style="list-style-type: none"><li>•La cultura también tiene un efecto importante en la conclusión de los acuerdos y en la forma que adopta el acuerdo negociado.</li></ul>
Emociones	<ul style="list-style-type: none"><li>•La cultura parece influir en el grado al que los negociadores manifiestan sus emociones.</li><li>•Las emociones pueden usarse como tácticas o ser una respuesta natural a circunstancias positivas y negativas durante la negociación.</li></ul>

# Influencia de la cultura en una negociación. Perspectivas administrativas

Barry B., Suanders D., Lewicki R. (2012). Fundamentos de negociación (5ª edición). México, Df: Mc Graw Hill.  
pp. 264- 267

**Referencia:**