



La educación  
es de todos

Mineducación

  
CO  
LOM  
BIA

# Anexo A:

## Negociación Intercultural:

### Participación en Ferias Internacionales



**Colombia**<sup>®</sup>  
Challenge your knowledge  
Red de universidades colombianas acreditadas

Durante la participación en eventos y ferias internacionales de educación superior, los representantes de Instituciones de Educación Superior suelen relacionarse y establecer contacto con personas de diferentes países y culturas, lo cual, además de enriquecedor, puede resultar "retador", debido a las diferencias culturales, socioeconómicas y otros aspectos que pueden representar un obstáculo a la hora de negociar diversos aspectos en las áreas de educación superior.

A continuación, presentamos algunos aspectos de la cultura que inciden en la negociación. Conocerlas le ayudará a prepararse para las reuniones.

**1. Uso del tiempo:** Las diferentes culturas tienen un manejo del tiempo diferente, por lo que debemos ser muy respetuosos del tiempo en las reuniones. A continuación, encontrará algunos elementos que puede considerar antes de las reuniones:

- ¿Son puntuales?
- ¿Cuál es el ritmo de las negociaciones? ¿Toleran o no las interrupciones? ¿Suelen cancelar o modificar las citas?
- ¿Se ciñen o no a la agenda y al cumplimiento de los objetivos en los tiempos establecidos?

**Ejemplo:** América del Norte tiene un uso del tiempo más rígido, mientras culturas como las asiáticas, árabes y latinoamericanas son más flexibles.

- Mostrar impaciencia en China es descortés.
- Durante las reuniones con árabes pueden presentarse interrupciones, por ejemplo, puede ocurrir que durante la conversación contesten llamadas de sus familiares.
- Para los norteamericanos el tiempo es dinero, por lo cual la puntualidad y cumplimiento de la agenda es primordial

**2. Las relaciones personales vs profesionales:** Existen culturas en las que la relación personal es valorada durante la negociación, mientras que otras separan la vida personal de la profesional. Estas son algunas indagaciones que puede realizar antes de organizar la reunión:

- ¿En esa cultura se valora o no la relación personal para la negociación?
- ¿Hay separación de la vida personal de la profesional?
- ¿Es importante o no construir confianza para lograr los objetivos?

**Ejemplo:** En Asia y Latinoamérica las relaciones personales son muy importantes en el momento de una negociación, mientras en Norteamérica y Europa priman las relaciones profesionales.

**3. Comunicación:** Saber cuál es nuestro estilo de comunicación y conocer el de nuestro socio o posible aliado es muy útil para evitar mal entendidos, conflictos y llevar la negociación a un feliz término. Estos son algunos aspectos para considerar:

- ¿Es una comunicación de contexto alto (indirecta y circular)?
- ¿Su estilo de comunicación es de contexto bajo (directo y explícito)?
- ¿Usan o no de la confrontación?
- ¿Su comunicación es formal o informal?

## Recomendaciones

Los colombianos suelen tener una comunicación de alto contexto, en el caso de que la persona con la que se va a negociar sea de una cultura de contexto bajo, puede ayudarlo tener presente que, en ese estilo, la comunicación directa y asertiva se considera apropiada y amable.

- En una comunicación de alto contexto, decir "no" cuando le ofrecen algo, puede resultar grosero, pero en una comunicación de bajo contexto suele ser una respuesta adecuada.
- Intente que sus palabras expresen claramente el mensaje que quiere transmitir. Recuerde que la persona con la que se está comunicando quizás no entiende el contexto y las "pistas" (tono de voz, gestos de manos, modismos, etc.) que le está dando. De igual modo, no olvide que usar modismos como "estás juicioso" puede confundir.
- Recuerde que, si tarda mucho o da rodeos para comunicar su mensaje, la otra persona puede sentir que no está respetando su tiempo. Por lo tanto, intente resumir e ir al punto rápidamente.
- Evite usar metáforas o anécdotas para transmitir su mensaje.
- Cuando una persona le habla de forma directa, no lo tome como algo personal. No intenta ser grosero y no significa necesariamente que no le agrada; simplemente, considere que una comunicación más directa es correcta y respetuosa.

## Toma de decisiones y convenios

Una de las mayores expectativas durante una reunión en el marco de una feria internacional de alto impacto es la firma o negociación de nuevos acuerdos. Es útil tener en la cuenta que cada cultura tiene sus propias características para tomar las decisiones y realizar los convenios. Aconsejamos formular las siguientes preguntas:

- ¿Es importante o no la jerarquía para tomar la decisión? ¿La persona con la que se reúne puede tomar decisiones sobre el acuerdo? ¿Las decisiones en esa cultura son grupales y consensuadas o individuales?

**Ejemplo:** En China y Japón las decisiones son consensuadas, se considera la opinión del grupo; por el contrario, en los países árabes y africanos las decisiones se toman de forma individual desde los altos mandos.

- ¿En qué momento se realizan los acuerdos?

**Ejemplo:** En Estados Unidos y en los países árabes se hace a lo largo del todo el proceso, mientras que en Asia se realizan al final.

- ¿Prefieren los modelos de acuerdo detallados y explícitos, prefieren que sean generales?

Para finalizar, es oportuno aclarar que, aunque las características de cada cultura son importantes, no se puede desconocer que entre las personas puede haber variaciones; por lo tanto, no hay que aceptar de manera absoluta los estereotipos de las culturas. Lo importante es siempre tener una actitud de respeto, tolerancia y comprensión hacia el otro.

**Elaborado por:**  
Experta CCYK  
**Manuela Vélez Restrepo**  
Universidad EIA