

## **UNIDAD III**

### **MAGDA F. CEJAS**

#### **Negociación Empresarial: Obstáculos Comunes y su Impacto**

*Comunicación inefectiva, falta de preparación y posturas rígidas como factores limitantes del éxito negociador.*

### **COMUNICACIÓN INEFECTIVA**

#### **¿Qué implica una comunicación inefectiva en la negociación?**

- Falta de claridad en los mensajes clave.
- Uso inadecuado del lenguaje verbal y no verbal.
- Escucha activa deficiente o inexistente.
- Suposiciones y malinterpretaciones constantes.

#### **Consecuencias:**

- Generación de desconfianza.
- Ruptura del diálogo constructivo.
- Acuerdos confusos o no vinculantes.

### **FALTA DE PREPARACIÓN**

#### **La improvisación no es una estrategia**

- Desconocimiento del contexto, intereses y necesidades propias y de la contraparte.
- Ausencia de objetivos claros y estrategias alternativas (BATNA).
- Subestimación de aspectos técnicos, legales o financieros del acuerdo.

#### **Impacto negativo:**

- Pérdida de credibilidad.
- Vulnerabilidad frente a negociadores más preparados.
- Resultados desfavorables o imposibles de sostener.

## **POSTURAS RÍGIDAS**

### **Cuando la inflexibilidad se convierte en un muro**

- Negociadores que defienden posiciones sin apertura al diálogo.
- Rechazo a la colaboración o alternativas creativas.
- Enfoque en el “ganar-perder” en lugar del “ganar-ganar”.

### **Consecuencias:**

- Negociaciones estancadas o fracasadas.
- Deterioro de relaciones empresariales.
- Oportunidades perdidas de valor conjunto.

## **REFLEXIÓN FINAL**

### **¿Cómo superar estos obstáculos?**

- ✓ Fortalecer habilidades comunicativas y la inteligencia emocional.
- ✓ Preparar cada negociación con análisis estratégico.
- ✓ Adoptar enfoques flexibles y colaborativos.

*“Negociar no es ceder, es construir valor desde la diferencia.”*