



Proyecto/Guía docente de la asignatura

Se debe indicar de forma fiel cómo va a ser desarrollada la docencia. Esta guía debe ser elaborada teniendo en cuenta a todos los profesores de la asignatura. Conocidos los espacios y profesorado disponible, se debe buscar la **máxima presencialidad posible del estudiante** siempre respetando las capacidades de los espacios asignados por el centro y justificando cualquier adaptación que se realice respecto a la memoria de verificación. Si la docencia de alguna asignatura fuese en parte online, deben respetarse los horarios tanto de clase como de tutorías). La planificación académica podrá sufrir modificaciones de acuerdo con la actualización de las condiciones sanitarias.

Asignatura	Estilos culturales de negociación y protocolo en Asia		
Materia	Negocios internacionales		
Módulo			
Titulación	Máster en Relaciones Internacionales y Estudios Asiáticos		
Plan	619	Código	54481
Periodo de impartición	2º Semestre	Tipo/Carácter	Obligatoria
Nivel/Ciclo	Máster	Curso	
Créditos ECTS	6		
Lengua en que se imparte	Inglés / Castellano		
Profesor/es responsable/s	Emilio Hernández Miguel Varela Rodríguez		
Datos de contacto (E-mail, teléfono...)	983423581, emilio.hernandez@uva.es 983331854, miguel.varela@uva.es		
Departamento	Organización de Empresas y Comercialización e Investigación de Mercados. Sociología y Trabajo Social.		



1. Situación / Sentido de la Asignatura

1.1 Contextualización

La asignatura “Estilos culturales de negociación y protocolo en Asia” forma parte de la materia “lenguas extranjeras y comunicación”. Se imparte en el segundo semestre una vez que vista la asignatura “Inteligencia cultural (Asia) I”.

1.2 Relación con otras materias

Inteligencia cultural en Asia I y II

1.3 Prerrequisitos

Ninguno





2. Competencias

2.1 Generales

G1. Aplicar un razonamiento crítico.

G5. Ser capaz de analizar e interpretar las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios, basadas en el compromiso ético con los valores y principios de las sociedades estudiadas.

G6. Valorar y respetar la diversidad cultural del planeta, con especial mención a la gran diversidad cultural que existe en Asia.

G7. Establecer relaciones interpersonales que contribuyan a un mejor desarrollo de su actividad académica y profesional.

G8. Obtención de unos conocimientos más profundos de las realidades sociales y culturales del planeta, especialmente, de Asia.

G9. Ser capaz de identificar los diferentes aspectos que afectan directa y globalmente al comercio y a las relaciones internacionales y saber aplicar el conjunto de conocimientos adquiridos en el departamento internacional de una organización.

G10. Adquirir una visión global y multicultural, aplicando los conocimientos y habilidades necesarias para organizar, dirigir y gestionar una organización en distintos entornos internacionales, a través del reconocimiento de la diversidad cultural existente en el planeta, pero especialmente en Asia.

G11. Ser capaz de comunicar en español y en inglés (oralmente y por escrito) los resultados de los análisis, las propuestas de actuación o negocio, de forma clara, concisa y comprensible tanto a públicos especializados como no especializados. Adquirir las cuatro competencias básicas del inglés (escuchar, leer, hablar y escribir), tanto en la teoría como en su aplicación y en la evaluación.

2.2 Específicas

E2. Identificar, comprender y analizar los elementos, procesos y dinámicas observables en la estructura de las sociedades analizadas, especialmente de China, India y Japón, y su manejo por los distintos tipos de actores.

E4. Generar expertos en relaciones internacionales y en comercio exterior, especialmente, en Asia.

E7. Aplicar los instrumentos metodológicos necesarios para el análisis sistemático y riguroso del comercio exterior y/o de las relaciones internacionales (observación, comparación, formulación de hipótesis, etc.), así como las herramientas de intervención (elaboración de estrategias, técnicas de negociación y protocolo).

E8. Saber gestionar las relaciones con los clientes y contrapartes, especialmente de China, India y Japón, especialmente mediante el conocimiento de las prácticas culturales que inciden en los procesos negociadores.



3. Objetivos

- Conocer los principios generales de los procesos de negociación
- Capacitar al alumno para analizar los procesos de conflicto social e interpersonal y su impacto sobre la negociación en un contexto internacional.
- Conocer los mecanismos y recursos disponibles para la negociación y la mediación en un contexto internacional.
- Capacitar al alumno para responder a situaciones de negociación difíciles, perfiles de negociación complicados, y obstáculos comunes en la negociación internacional.
- Capacitar al alumno para manejar prácticas y principios de la mediación internacional.
- Capacitar para llevar a cabo de manera exitosa procesos de negociación en contextos internacionales.
- Conocer los principios generales de las interacciones sociales reguladas por normas de protocolo y etiqueta.
- Determinación de los patrones culturales en Asia, especialmente en China, India y Japón.
- Saber qué elementos de la cultura pueden afectar a los procesos de negociación intercultural.
- Desarrollar las competencias necesarias para analizar con eficacia los condicionantes que operan en un proceso de relacionales con personas de Asia, especialmente de China, India y Japón.
- Capacitar para un desempeño eficaz y ético de los procesos relacionales, facilitando la integración de estrategias de comportamientos coherentes y responsables.
- Configuración e implementación de una estrategia relacional de acercamiento que evite malentendidos y facilite el proceso.

4. Contenidos y/o bloques temáticos

Bloque 1: “El conflicto social y los procesos de negociación internacional”

Carga de trabajo en créditos ECTS: 2

a. Contextualización y justificación

El primer bloque describe los conceptos y principios generales de la teoría general del conflicto interpersonal y social, de la negociación, y de la mediación. En los últimos 11 años y desde la formulación del Concepto de la Unión Europea para la Mediación, las instituciones transnacionales como la Unión Europea o las Naciones Unidas han puesto el foco en estas capacidades a la hora de seleccionar candidatos, ya sean posibles empleados, consultores, empresas y/u organizaciones sin ánimo de lucro. Se trata de capacidades fundamentales para que futuros expertos/as en relaciones internacionales puedan evitar conflictos con otros negociadores y/o sus circunscripciones, para que puedan anticipar posibles trabas a la negociación, y para que conozcan los recursos a su alcance en un contexto de negociación/mediación internacional.

Se trata de un bloque eminentemente práctico en el que se expondrá al alumno a situaciones reales de negociación, a través de casos prácticos y una simulación de negociación internacional.

b. Objetivos de aprendizaje

Proveer un enfoque del conflicto interpersonal que evite el bloqueo de las negociaciones y permita al futuro experto abarcarlo de forma productiva.

Manejar de manera eficaz los conceptos de negociación, mediación y conflicto, así como sus distintas dimensiones.

Conocer las singularidades y aspectos diferenciadores de la negociación y la mediación en contextos interculturales e internacionales.

Capacitar al alumno para analizar situaciones interpersonales y sociales que puedan dar lugar a conflictos (latentes o manifiestos), y cómo responder ante ellas o mitigarlas.

Capacitar al alumno para orientar la negociación hacia una resolución mutuamente favorable.

Capacitar al alumno para identificar las distintas etapas de la negociación y la mediación y las herramientas a su disposición convenientes en cada etapa.

Capacitar al alumno para responder ante obstáculos comunes en la negociación, tales como son las tácticas agresivas y los conflictos de interés.

c. Contenidos

Introducción al conflicto: conceptos, definiciones y tipos

El conflicto como proceso social y sus fases

Análisis y situación del conflicto social: herramientas para estudiar y anticipar el conflicto



El poder en la resolución de conflictos y la negociación: tipos, características y dinámicas de poder

La negociación: más allá del regateo, el modelo de negociación por principios

La mediación: técnicas, niveles y procesos de paz

Habilidades del negociador internacional

Simulación de un caso práctico guiado

d. Métodos docentes

La metodología docente integra dos tipologías de actuación docente:

Las clases de tipo teórico se realizan con un componente expositivo/dialógico, partiendo de contenidos previamente entregados al alumnado.

Las clases de carácter práctico se desarrollan a partir de ejercicios, en ocasiones cooperativos y en otras competitivo, en el que se tematizan las cuestiones relacionadas con los procesos de negociación y protocolo.

e. Plan de trabajo

El profesor/a aportará información al alumnado ya sea a partir de material previamente preparado o a partir de la exposición en clase.

En clase se establecerá un diálogo y desarrollo de prácticas de tipo conceptual a partir de este material.

Posteriormente se desarrollarán ejercicios de capacitación y simulación en materia de procesos de negociación.

f. Evaluación

Esta asignatura se servirá de los siguientes procedimientos diferenciados de evaluación:

- Las actividades desarrolladas a lo largo del curso permitirán evaluar los conocimientos adquiridos por los alumnos sobre este bloque
- A lo largo del curso, el alumno tendrá la obligación de entregar tareas que serán solicitadas por el profesorado en fechas a determinar. Dichas tareas deberán ser realizadas obligatoriamente (en algunos casos en horas presenciales). El desconocimiento o la no presencia del alumno para la realización de dichas tareas en las fechas determinadas no le exime de la obligatoriedad de la tarea y su calificación.
- Al final del curso y en la fecha programada se realizará una prueba práctica y/o teórica sobre los contenidos tratados.

g Material docente

g.1 Bibliografía básica

Fisher, R. y Ury, W. (1981) *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In*

"The Soft Power 30" (2019)

BBC (2019) "Betty Bigombe: The Woman who Befriended a Warlord"

Brahimi and Ahmed (2008) "The Seven Deadly Sins of a Mediator"



- Doucet, I. (2008) "Conflict Transformation"
- Hocker and Wilmot (2018) "Mediation"
- Lederach (2014) "The lenses of Conflict Transformation"
- McAllister (2013) "Peace from Within, Help from Without"
- National Endowment for Democracy (2017) "Sharp Power"
- Nye (2008) "The Place of Soft Power in State-Based Conflict"
- King (2008) "Power, social violence and civil war"
- Kressel (2006) "Mediation Revisited"
- UNDPA (2011) "Guidance for Effective Mediation"
- UNDPA (2011) "Mediation Start-Up Checklist"
- USIP (2011) "Mediation Process Checklist"
- Zartman (2001) "The Timing of Peace Initiatives: Ripeness and the Hurting Stalemate"

g.2 Bibliografía complementaria

- Cellich, C.y S. Jain (2004) Global business negotiations: a practical guide. Thomson, Cincinnati.
- Chávarri del Rivero, Tomás (2004): Protocolo Internacional. Tratado de Ceremonial diplomático. Madrid. Ediciones Protocolo.
- Fernández Souto, Ana Belén (2012): El protocolo internacional en la globalización económica. Barcelona. Editorial UOC.
- García, G. (2018). Negociación intercultural, aspectos clave para negociar en ámbitos internacionales, FC Editorial. Fundación Confemetal , Madrid.
- Hendon, D. y Hendon, H. (2002). Cómo negociar en cualquier parte del mundo. México: Limusa.
- Llamazares, O. (2004). Cómo negociar con éxito en 50 países, Global Marketing Strategies, Madrid.
- Maqueda Lafuente, J. (2003). Protocolo empresarial: una estrategia de marketing, ESIC. Madrid.
- Llamazares, O. y A. Nieto (2002). Negociación internacional: estrategias y casos. Ediciones Pirámide, Madrid.
- Moran, R.T., Harris, P.R. y Moran, S. (2010). Managing Cultural Differences, Butterworth-Heinemann, Oxford.
- Pervez, G. y J. C. Usunier (2003) International business negotiations. Pergamon/Elsevier, Oxford.
- Urbina, J.A (2001): El gran libro del protocolo. Madrid. España. Ed. Temas de Hoy.

g.3 Otros recursos telemáticos (píldoras de conocimiento, blogs, videos, revistas digitales, cursos masivos (MOOC), ...)



h. Recursos necesarios

Los propios de la docencia en aula convencional actual (Ordenador, proyector y WIFI abierta) y la disponibilidad de un aula con formato físico que permita la interacción para llevar a cabo los trabajos de simulación.

i. Temporalización

CARGA ECTS	PERIODO PREVISTO DE DESARROLLO
2	Semana 1 a 3

Bloque 2: “Las raíces culturales asiáticas y los estilos culturales nacionales en Asia”

Carga de trabajo en créditos ECTS: 4

a. Contextualización y justificación

Para entender la mentalidad y el estilo de negociación de los asiáticos, es necesario comprender las principales raíces culturales de Asia y las experiencias previas fruto de su contacto con occidentales.

Para entablar relaciones y negocios internacionales en Asia es necesario someterse a procesos de aculturación al objeto de no cometer errores tanto de forma como de fondo. Para esto es necesario conocer los diferentes estilos culturales que están presentes en Asia, especialmente China, India y Japón, y las dimensiones de estas culturas de alto contexto.

b. Objetivos de aprendizaje

Determinar los factores culturales más relevantes que afectan a las relaciones y negocios internacionales y las formas de capacitación cultural más apropiadas tal que se eviten errores, especialmente los cometidos inconscientemente.

c. Contenidos

- Confucianismo, Taoísmo, Hinduismo, El arte de la Guerra, Experiencias con imperialistas y colonialistas occidentales, Relaciones, decisiones, emociones y trabajo en equipo
- El estilo negociador chino.
- El estilo negociador japonés.
- El estilo negociador indio.
- Otros estilos negociadores nacionales de Asia.

d. Métodos docentes

La metodología docente integra dos tipologías de actuación docente:

Las clases de tipo teórico se realizan con un componente expositivo/dialógico, partiendo de contenidos previamente entregados al alumnado.

Las clases de carácter práctico se desarrollan a partir de ejercicios, en ocasiones cooperativos y en otras individuales, en el que se tematizan las cuestiones relacionadas con los diferentes estilos culturales de negociación en Asia.

e. Plan de trabajo



El profesor/a aportará información al alumnado ya sea a partir de material previamente preparado o a partir de la exposición en clase.

En clase se establecerá un diálogo y desarrollo de prácticas de tipo conceptual a partir de este material.

Los alumnos trabajarán en grupo, resolviendo casos propuestos y analizando documentación facilitada por el profesor. Además, se les propondrá que recopilen información fuera del horario de clase. Al finalizar los trabajos, expondrán de forma aleatoria el número de grupos que estime conveniente el profesor.

f. Evaluación

Esta asignatura se servirá de los siguientes procedimientos diferenciados de evaluación:

- Las actividades desarrolladas a lo largo del curso permitirán evaluar los conocimientos adquiridos por los alumnos sobre este bloque
- A lo largo del curso, el alumno tendrá la obligación de entregar tareas que serán solicitadas por el profesorado en fechas a determinar. Dichas tareas deberán ser realizadas obligatoriamente (en algunos casos en horas presenciales). El desconocimiento o la no presencia del alumno para la realización de dichas tareas en las fechas determinadas no le exime de la obligatoriedad de la tarea y su calificación.
- La realización de un trabajo individual/grupal sobre los temas propuestos por el profesor
- Al final del curso y en la fecha programada se realizará una prueba práctica y/o teórica sobre los contenidos tratados y los conocimientos alcanzados

g Material docente

g.1 Bibliografía básica

- RICHARD D. Lewis (2006), *When cultures collide : leading across cultures*, WS Bookwell
- BENOLIEL, Michael. *Negotiating Successfully in Asia*. (2013). *Eurasian Journal of Social Sciences*. 1, (1), 1-18. Research Collection. Lee Kong Chian School Of Business. Singapore Management University
- Lothar Katz. "Negotiating International Business. (2017). *The Negotiator's Reference Guide to 50 Countries Around the World*". (CreateSpace, 2017 edition)
- NIBCUADRADO ESCLÁPEZ, Carmen (2007): *Protocolo en las relaciones internacionales de la empresa y los negocios*, FC Editorial, Madrid.
- CUBEIRO RODRÍGUEZ, Didac (2016): *Vender en Asia Oriental. Un reto para la pequeña y mediana empresa*, primera edición. Editorial UOC, Barcelona.
- FERNÁNDEZ SOUTO, Ana Belén, BERNÁCER SALES, Teresa, CATELLANOS MEDINA, Deva y ROMERO ANIA, Alberto (2010): *El protocolo internacional en la globalización económica*, Editorial UOC, Barcelona.
- FERNÁNDEZ COLLADO, Carlos, GALGUERA GARCÍA, Laura (2008). *La comunicación humana en el mundo contemporáneo*, tercera edición, Capítulo 6: "Comunicación intercultural", MacGraw-Hill, Interamericana Editores, México, D.F.
- FERRARO, Gary y BRIODY Elizabeth K. (2013): *The Cultural Dimension of Global Business*, 8ª edición revisada, Routledge, Nueva York.
- GÓMEZ CARRILLO, Enrique (2014): *El alma japonesa*, primera edición. QUÁLEA Editorial, Torrelavega.
- KAKAR, Sudhir Y KAKAR, Katharina (2012): *La India. Retrato de una sociedad*, primera edición. Editorial Kairós, Barcelona.
- KUMAR, Rajesh y KUMAR SETHI, Armand ((2007): *Hacer negocios en India. Una guía para directivos occidentales*. Gestión 2000, Barcelona.
- LANDERAS, Javier (2014): *Cómo hacen los japoneses*, primera edición. Satori Ediciones, Gijón.
- LIVERMORE, David A. (2015): *Leading with cultural intelligence. The Real secret to success*, segunda edición, American Management Association,
- LLAMAZARES GARCÍA-LOMAS, Olegario (2008): *Cómo negociar con éxito en 50 países*, Global Marketing Strategies, Madrid.
- LLAMAZARES GARCÍA-LOMAS, Olegario y FERDINAN, Simon R. (2007): *Cómo negociar en inglés. Guía práctica para el ejecutivo internacional*, Global Marketing Strategies, Madrid.
- LLAMAZARES GARCÍA-LOMAS, Olegario Y NIETO CHURRUCA, Ana (2002): *Negociación internacional. Estrategias y casos*, Ediciones Pirámide, Madrid.
- MORCILLO ANGULO, Eduardo Y SINCLAIR, James (2005): *El marco de los negocios en China*. Gestión 2000, Barcelona.
- PÁNIKER, Agustín (2014): *La sociedad de castas. Religión y política en la India*, primera edición. Editorial Kairós, Barcelona.



- PAULSON, HENRY M. Jr. (2016): *Negociando con China*, Ediciones Deusto, Barcelona.
- PEIRATS MECHÓ, Francisca y NINOT ALAGARDA, Pablo (2018): *Negociación internacional*, Marcombo, Madrid.
- SEN, Amartya (2018): *India en construcción*, primera edición. Clave Intelectual, Madrid.
- TADA, Michitaro (2007): *Gestualidad japonesa*, Adriana Hidalgo Editora, Buenos Aires.
- VILARIÑO PINTOS, EDUARDO (2010): *Teoría de la negociación internacional*, Andavira Editora, Santiago de Compostela.
- ZHANG, Yingying Y OLIVARES, Ignacio ((2012): *No más cuentos chinos*, primera edición. Actualia Editorial, A Coruña.

g.2 Bibliografía complementaria

g.3 Otros recursos telemáticos (píldoras de conocimiento, blogs, videos, revistas digitales, cursos masivos (MOOC), ...)

h. Recursos necesarios

Los propios de la docencia en aula convencional actual (Ordenador, proyector y WIFI abierta) y la disponibilidad de un aula con formato físico que permita la interacción para llevar a cabo los trabajos de simulación.

i. Temporalización

CARGA ECTS	PERIODO PREVISTO DE DESARROLLO
4	Semana 4 a 15

5. Métodos docentes y principios metodológicos

- Lecciones magistrales introductorias
- Discusiones y debates sobre las cuestiones abordadas en los contenidos
- Resolución de diversos ejercicios prácticos propuestos para los temas del programa
- Sesiones teóricas (lección magistral) de una hora de duración cada una
- Búsqueda de información puntual y actualizada sobre los supuestos planteados, que será expuesta en función de su interés (necesariamente relacionada con el tema que se trate en clase, convenientemente trabajada y contrastada)
- Clases prácticas en grupos reducidos en el aula

6. Tabla de dedicación del estudiante a la asignatura

ACTIVIDADES PRESENCIALES	HORAS	ACTIVIDADES NO PRESENCIALES	HORAS
Clases teóricas	25	Trabajo autónomo sobre contenidos teóricos	25
Clases prácticas	25	Trabajo autónomo sobre contenidos prácticos	25
Evaluación	10	Realización de trabajos, informes, memorias...	30
		Preparación orientada a la evaluación	10
Total presencial	60	Total no presencial	90
		TOTAL presencial + no presencial	150

7. Sistema y características de la evaluación

**Bloque 1: “El conflicto social y los procesos de negociación internacional”****Este bloque tendrá un peso del 30% en la nota final (Bloque 1 + Bloque 2)**

INSTRUMENTO/PROCEDIMIENTO	PESO EN LA NOTA FINAL DEL BLOQUE 1	OBSERVACIONES
CONVOCATORIA ORDINARIA		
a) Evaluación continua		
Ejercicio de simulación y resolución de ejercicios prácticos en grupo	70%	En la fecha programada, se llevará a cabo una simulación de negociación internacional. La simulación será observada y evaluada, y su preparación supondrá el desarrollo de una serie de ejercicios en grupo sujetos a evaluación.
Trabajo individual	30%	Los alumnos completarán casos prácticos y ejercicios de manera individual.
b) Evaluación final		
Examen Final	100%	Examen final del bloque I y de los contenidos vistos durante los casos prácticos
CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA		
Examen final	100%	Examen final del bloque I y de los contenidos vistos durante los casos prácticos

Bloque 2: “Las raíces culturales asiáticas y los estilos culturales nacionales en Asia”**Este bloque tendrá un peso del 70% en la nota final (Bloque 1 + Bloque 2)**

INSTRUMENTO/PROCEDIMIENTO	PESO EN LA NOTA FINAL DEL BLOQUE 2	OBSERVACIONES
CONVOCATORIA ORDINARIA		
a) Evaluación continua		
Resolución de casos prácticos	40%	A lo largo del curso, el alumno realizará ejercicios, supuestos prácticos y trabajos que se irán entregando en las fechas que se fijen.
Trabajo individual/grupal	30%	Al final del curso y en la fecha programada se realizará un trabajo individual/grupal sobre los contenidos estudiados.
Prueba escrita (Test final) **	30%	El día acordado se realizara un test sobre los contenidos del bloque 2, los supuestos prácticos, artículos y demás material visto durante la asignatura.
b) Evaluación final		
Examen final	100%	Examen final del bloque II y de los contenidos vistos durante los casos prácticos
CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA		
Examen final	100%	Examen final del bloque II y de los contenidos vistos durante los casos prácticos



CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

- **Convocatoria ordinaria:**
 - Evaluación continua o Evaluación final (Examen final). Se trata de opciones excluyentes.
 - El alumno que ha optado a evaluación continua RENUNCIA a la convocatoria ordinaria
 - Las calificaciones obtenidas en la evaluación continua serán válidas siempre y cuando se cumpla con un mínimo realización de actividades, pruebas y asistencia del 80%, en caso contrario, el alumno deberá realizar las pruebas de evaluación final. La nota mínima para aprobar será un 5 sobre 10 sumando la resolución de casos prácticos, trabajo individual/grupal y el test final.

** Para poder sumar todas las notas obtenidas en el bloque II es necesario sacar un 3,5 sobre 10 en el test final.
 - Aquellos que no superen la asignatura por evaluación continua deberán realizar un examen final (100%) en convocatoria extraordinaria donde tendrán que demostrar los conocimientos adquiridos en el periodo lectivo. La nota mínima para aprobar será un 5 sobre 10.
- **Convocatoria extraordinaria:**

El alumno deberá realizar la prueba escrita (Examen Final 100%) correspondiente donde tendrán que demostrar los conocimientos adquiridos en el periodo lectivo. La materia de examen abarca los bloques en el que está estructurada la asignatura más los contenidos teórico-prácticos de los casos prácticos. Mínimo para aprobar 5 sobre 10.

8. Consideraciones finales

- Dado que este plan de estudios se encuentra en continua renovación, los porcentajes otorgados a los procedimientos de evaluación pueden ser modificados. Se informará oportunamente de los cambios, si los hubiera.
- Las tareas propuestas de evaluación continua finalizarán en el horario en el que están programadas, sin posibilidad de realizarlas fuera de los periodos asignados.