



Datos básicos de la asignatura

Titulación:	Grado en Estudios de Asia Oriental por la Unv.de Sevilla y la Unv.de Málaga
Año plan de estudio:	2011
Curso implantación:	2011-12
Centro responsable:	Facultad de Filosofía
Nombre asignatura:	Mediación y Negociación Intercultural con Asia Oriental
Código asignatura:	2190020
Tipología:	TRONCAL / FORMACIÓN BÁSICA
Curso:	2
Periodo impartición:	Cuatrimestral
Créditos ECTS:	6
Horas totales:	150
Área/s:	Psicología Social
Departamento/s:	Psicología Social

Objetivos y competencias

OBJETIVOS:

- Conocer los principios y procesos básicos del funcionamiento y desarrollo las negociaciones y mediaciones interculturales centradas en países de Asia Oriental
- Saber planificar y actuar en mediaciones interculturales
- Conocer y utilizar adecuadamente los conceptos propios de negociación y mediación intercultural

COMPETENCIAS:

Competencias específicas:

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS (Extraídas del VERIFICA)

E4 Emplear las estrategias de la negociación y la mediación intercultural en relación con



UNIVERSIDAD
D SEVILLA

PROGRAMA DE LA ASIGNATURA

Mediación y Negociación Intercultural con Asia Oriental

Asia Oriental.

E45 Capacidad de conocer los principios teóricos fundamentales para la mediación y negociación en el ámbito de los negocios en Corea y otros países de la zona. Superación de barreras culturales.

Específicas de la asignatura:

- Alcanzar un conocimiento comprensivo y crítico de los conceptos y términos básicos, así como de los principales modelos teóricos y de las estrategias y tácticas en el ámbito del conflicto, la negociación y mediación.
- Desarrollar las competencias relacionadas con el análisis de situaciones conflictivas y con el desarrollo y planificación de un proceso de negociación/mediación en contextos interculturales.
- Adquirir las habilidades interpersonales y de trabajo en equipo necesarias en el marco de un proceso negociador y/o de mediación.
- Asumir una perspectiva abierta y de aprendizaje continuo que favorezca el desarrollo de competencias para el desempeño de las funciones de analista de conflictos y negociador/mediador en contextos interculturales.

Competencias genéricas:

COMPETENCIAS GENERALES (G) y TRANSVERSALES (CT) (Extraídas del VERIFICA).

G1 Demostrar poseer y comprender conocimientos en el área de Estudios de Asia Oriental que parte de la base de la educación secundaria general, y se suele encontrar a un nivel que, si bien se apoya en libros de texto avanzados, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia de dicho campo de estudio.

G2 Saber aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de la Estudios de Asia Oriental.



UNIVERSIDAD
DE SEVILLA

PROGRAMA DE LA ASIGNATURA

Mediación y Negociación Intercultural con Asia Oriental

G3 Tener la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes dentro del área de Estudios de Asia Oriental para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética.

G4 Poder transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado.

G5 Haber desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía.

G6 Compromiso ético (capacidad crítica y autocrítica y adopción de actitudes coherentes con los principios éticos y profesionales).

G7 Capacidad de aprendizaje (capacidad de análisis, de síntesis, de visión global y de aplicación de los conocimientos a la práctica).

G8 Capacidad de tomar decisiones y resolución de problemas, así como de adaptarse a situaciones nuevas.

G9 Capacidad de trabajar en equipo y de contribuir a un proyecto común (incluyendo la participación en proyectos interdisciplinarios y el trabajo en equipos multiculturales e internacionales).

G10 Sostenibilidad (capacidad de valorar el impacto social y medioambiental de actuaciones en su ámbito).

G11 Capacidad comunicativa (capacidad de comprensión, de expresión oral y escrita en castellano e inglés, dominio del lenguaje especializado, realización de presentaciones).

G12 Capacidad de búsqueda, uso e integración de información, incluyendo el conocimiento de las nuevas tecnologías de información.

G13 Capacidad para la planificación y gestión del tiempo.

G14 Preocupación por la calidad.

G15 Fomentar una actitud reflexiva y crítica basada en la tolerancia y en el respeto hacia las formas socioculturales distintas a la propia.

G16 Desarrollar una actitud receptiva y crítica hacia la información procedente de otros contextos culturales y utilizar dicha información para eliminar prejuicios y estereotipos y



UNIVERSIDAD
DE SEVILLA

PROGRAMA DE LA ASIGNATURA

Mediación y Negociación Intercultural con Asia Oriental

para reflexionar sobre el contexto sociocultural propio.

CT1 Fomentar el espíritu emprendedor. Capacidad creativa y emprendedora (capacidad de formular, diseñar y gestionar proyectos, de asimilar nuevos conocimientos y de asumir nuevos retos).

CT2 Fomentar y garantizar el respeto a los Derechos Humanos y a los principios de accesibilidad universal, igualdad, no discriminación y los valores democráticos y de la cultura de la paz.

Contenidos o bloques temáticos

3. CONTENIDOS (Temario)

BLOQUE I: PROCESOS DE NEGOCIACIÓN Y MEDIACIÓN

Unidad 1: Resolución de conflictos/disputas

PARTE I.- Aspectos básicos sobre los conflictos y las disputas en el trabajo.

PARTE II.- El escalamiento del conflicto.

PARTE III. Aproximaciones sobre la resolución y gestión del conflicto.

Unidad 2: Proceso de negociación

PARTE I.- La naturaleza de la negociación

PARTE II.- Planificación de la negociación

PARTE III.-Estrategias de la negociación

Unidad 3: Terceras partes en la resolución y gestión de conflictos

PARTE I.- Conceptos básicos en la mediación.

PARTE II.- Tácticas y herramientas para la mediación.

PARTE III.- El proceso de mediación.

PARTE IV.- Tipos de Mediación

BLOQUE II ASPECTOS CULTURALES EN LA GESTIÓN DEL CONFLICTO, LA NEGOCIACIÓN Y LA MEDIACIÓN

Unidad 4. Cultura y negociación

PARTE I.- Modelo de negociación intercultural.

PARTE II.- Modelo de cultura y negociación.

Unidad 5. Cultura y mediación de disputas

PARTE I.- El medio cultural.

PARTE II.- Terceras Partes en el entorno cultural.

BLOQUE III LA MEDIACIÓN Y NEGOCIACIÓN EN LOS EQUIPOS MULTICULTURALES

Unidad 6. La negociación y mediación en equipos multiculturales

PARTE I.- Tipos de conflicto en equipos multiculturales

PARTE II.- Gestión de los conflictos en los equipos multiculturales.

PARTE III.- La efectividad en los equipos multiculturales

Actividades formativas y horas lectivas



Actividad	Horas
B Clases Teórico/ Prácticas	60

Metodología de enseñanza-aprendizaje

- Clases teóricas y Lección Magistral ilustradas.
- Clases prácticas: Estudio de casos, Resolución de Ejercicios Problemas y Role playing.

Las clases prácticas planificadas versarán sobre:

1. Proceso de negociación. Aspectos básicos. Estrategias y fases en la negociación.

- Casos prácticos. Análisis del perfil eficaz del negociador internacional.
- Role playing. Preparación de una negociación y dramatización.

Duración: 4 horas presenciales.

2. La mediación. Terceras partes en la resolución y gestión de conflictos. Fases de la mediación.

- Casos prácticos. Fases de la mediación.
- Role playing. Planificación de una intervención en mediación y dramatización.

Duración: 2 horas presenciales.

3. Cultura y negociación. Negociación intercultural.

- Casos prácticos. Análisis de las diferencias culturales en el proceso de negociación entre diferentes países de Asia Oriental. Normas de protocolo en Asia Oriental. Estrategias de negociación con Asia Oriental.
- Role playing. Planificación de una sesión de negociación internacional y dramatización.

Duración: 2 horas presenciales.

4. Cultura y mediación. Mediación intercultural.

- Casos prácticos. Análisis de las diferencias culturales en el proceso de mediación entre diferentes países de Asia Oriental.

- Role playing. Planificación de una sesión de mediación internacional y dramatización.

Duración: 2 horas presenciales.

5. Análisis documental.

- Propuesta de distintas lecturas relacionadas con la asignatura para su análisis.

Duración: 4 horas no presenciales.

Sistemas y criterios de evaluación y calificación

5. SISTEMA DE EVALUACIÓN

Los sistemas concretos utilizados para la evaluación del alumnado se detallarán en los proyectos docentes del profesorado y se basarán en la **NORMATIVA REGULADORA DE LA EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN DE LAS ASIGNATURAS**. En cualquier caso, podrá emplearse exámenes tipo test, abiertos, participación en sesiones prácticas, informes de prácticas, asistencia a prácticas, etc. Será necesario superar la parte teórica y práctica de la asignatura para aprobar la asignatura. De producirse acuerdo entre profesor y estudiantes se podrían realizar ajustes al sistema propuesto de evaluación.