



PROYECTO DOCENTE

Mediación y Negociación Intercultural con Asia Oriental

Grp Clases Teóricas-P Mediación y Negociación Intercultural con Asia

CURSO 2020-21

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:	2018-19
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:	Primer cuatrimestre
Créditos ECTS:	6
Horas totales:	150
Área/s:	Psicología Social
Departamento/s:	Psicología Social

Coordinador de la asignatura
RUEDA AGUILAR ESTRELLA FATIMA

Profesorado
Profesorado del grupo principal: RUEDA AGUILAR ESTRELLA FATIMA

Objetivos y competencias
OBJETIVOS: <ul style="list-style-type: none">- 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



PROYECTO DOCENTE

Mediación y Negociación Intercultural con Asia Oriental

Grp Clases Teóricas-P Mediación y Negociación Intercultural con Asia

CURSO 2020-21

COMPETENCIAS:

Competencias específicas:

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS (Extraídas del VERIFICA)

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



PROYECTO DOCENTE

Mediación y Negociación Intercultural con Asia Oriental

Grp Clases Teóricas-P Mediación y Negociación Intercultural con Asia

CURSO 2020-21

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.

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 interdisciplinares y el trabajo en equipos multiculturales e internacionales).



PROYECTO DOCENTE

Mediación y Negociación Intercultural con Asia Oriental

Grp Clases Teóricas-P Mediación y Negociación Intercultural con Asia

CURSO 2020-21

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 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



PROYECTO DOCENTE

Mediación y Negociación Intercultural con Asia Oriental

Grp Clases Teóricas-P Mediación y Negociación Intercultural con Asia

CURSO 2020-21

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.

PARTEIII- El proceso de mediación.

PARTEIV.- 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.



PROYECTO DOCENTE

Mediación y Negociación Intercultural con Asia Oriental

Grp Clases Teóricas-P Mediación y Negociación Intercultural con Asia

CURSO 2020-21

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

Relación detallada y ordenación temporal de los contenidos

PARTE TEÓRICA.

BLOQUE I: PROCESOS DE NEGOCIACIÓN Y MEDIACIÓN

Unidad 1: Resolución de conflictos/disputas (12 h.)

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.



PROYECTO DOCENTE

Mediación y Negociación Intercultural con Asia Oriental

Grp Clases Teóricas-P Mediación y Negociación Intercultural con Asia

CURSO 2020-21

Unidad 2: Proceso de negociación (10 h.)

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 (8 h.)

PARTE I.- Conceptos básicos en la mediación.

PARTE II.- Tácticas y herramientas para la mediación.

PARTEIII- El proceso de mediación.

PARTEIV.- Tipos de Mediación

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

Unidad 4. Cultura y negociación (10 h.)

PARTE I.- Modelo de negociación intercultural.

PARTE II.- Modelo de cultura y negociación.

Unidad 5. Cultura y mediación de disputas (6 h.)

PARTE I.- El medio cultural.

PARTE II.- Terceras Partes en el entorno cultural.



PROYECTO DOCENTE

Mediación y Negociación Intercultural con Asia Oriental

Grp Clases Teóricas-P Mediación y Negociación Intercultural con Asia

CURSO 2020-21

BLOQUE III LA MEDIACIÓN Y NEGOCIACIÓN EN LOS EQUIPOS MULTICULTURALES

Unidad 6. La negociación y mediación en equipos multiculturales (4 h.)

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

PARTE PRÁCTICA.

PRÁCTICA 1.- Proceso de negociación. Aspectos básicos. Estrategias y fases en la negociación. (2 h.)

PRÁCTICA 2.- Emoción y estilo de gestión de conflicto (2 h.)

PRÁCTICA 3.- La mediación. Terceras partes en la resolución y gestión de conflictos. Fases de la mediación. (2 h.)

PRÁCTICA 4.- Cultura y negociación. Negociación intercultural. (2 h.)

PRÁCTICA 5.- Cultura y mediación. Mediación intercultural. (2 h.)

PRACTICA NO PRESENCIAL.- Análisis documental.(4 h.)



PROYECTO DOCENTE

Mediación y Negociación Intercultural con Asia Oriental

Grp Clases Teóricas-P Mediación y Negociación Intercultural con Asia

CURSO 2020-21

Actividades formativas y horas lectivas

Actividad	Créditos	Horas
B Clases Teórico/ Prácticas	6	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.



PROYECTO DOCENTE

Mediación y Negociación Intercultural con Asia Oriental

Grp Clases Teóricas-P Mediación y Negociación Intercultural con Asia

CURSO 2020-21

- 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.



PROYECTO DOCENTE

Mediación y Negociación Intercultural con Asia Oriental

Grp Clases Teóricas-P Mediación y Negociación Intercultural con Asia

CURSO 2020-21

Criterios de calificación del grupo

Atendiendo al PLAN DE CONTINGENCIA que establecen los criterios académicos aprobados en Consejo de Gobierno de 22 de junio de 2020, se establece para ESCENARIO A (multimodal, híbrido o semipresencial) y ESCENARIO B (no presencial) los siguientes criterios de calificación.

El alumnado podrá ELEGIR entre las dos siguientes modalidades de evaluación:

1.- Modalidad A. EVALUACIÓN CONTINUA. COMBINACIÓN TRABAJO TEÓRICO Y PRÁCTICO

De los 10 puntos de la asignatura:

- Hasta un 60% (6 puntos) podrán lograrse mediante la evaluación del contenido teórico.
- Hasta un 30% (3 puntos) podrán lograrse mediante la evaluación de los contenidos prácticos.
- Hasta un 10% (1 punto) podrá obtenerse mediante la realización de ejercicios en clases y participación.

Criterios de evaluación:

- Contenidos teóricos: Examen tipo test con 30 preguntas de opción múltiple (4 respuestas): 70% de respuestas correctas para aprobar.
- Contenidos prácticos: 80% de asistencia a las sesiones prácticas y 80% de entrega de informes de las clases prácticas.

2.- Modalidad B. EVALUACIÓN FINAL

- Examen tipo test con 30 preguntas con opción múltiple de respuesta (contenidos teórico-prácticos de la asignatura): 70% de la nota. Debe aprobarse para sumar la calificación final.
- Examen de preguntas abiertas de carácter práctico (contenidos aplicados): 30% de la nota. Debe aprobarse para sumar la calificación final.



PROYECTO DOCENTE

Mediación y Negociación Intercultural con Asia Oriental

Grp Clases Teóricas-P Mediación y Negociación Intercultural con Asia

CURSO 2020-21

Horarios del grupo del proyecto docente

<https://filosofia.us.es/estudios/grado>

Calendario de exámenes

<https://filosofia.us.es/estudios/grado>

Tribunales específicos de evaluación y apelación

Presidente: FRANCISCO JOSE MEDINA DIAZ

Vocal: ROBERTO MARTINEZ PECINO

Secretario: ALFONSO JAVIER GARCIA GONZALEZ

Suplente 1: JOSE MARIA LEON RUBIO

Suplente 2: ROCIO BOHORQUEZ GOMEZ-MILLAN

Suplente 3: FRANCISCO JAVIER CANTERO SANCHEZ

Bibliografía recomendada

BIBLIOGRAFÍA GENERAL:

Negotiating Globally: How to negotiate deals, resolve disputes and make decisions across cultural boundaries

Autores: Brett, J.S.

Edición: 2011

Publicación: Jossey Bass

ISBN: 9780787997519

Claves de negociación. Con el corazón y la mente

Autores: Cohen, S. y Altimira, R.

Edición: 2003

Publicación: McGrawHill

ISBN: 9788448138011



PROYECTO DOCENTE

Mediación y Negociación Intercultural con Asia Oriental

Grp Clases Teóricas-P Mediación y Negociación Intercultural con Asia

CURSO 2020-21

Mediación. Procesos, tácticas y técnicas

Autores: de Diego, R. y Guillén, C.

Edición: 2006

Publicación: Pirámide

ISBN: 8436820533

Casos de negociación internacional

Autores: Llamazares, O.

Edición: 2016

Publicación: Global Marketing

ISBN: 9788494477812

Negociación internacional

Autores: Llamazares, O.

Edición: 2015

Publicación: Global Marketing

ISBN: 9788494390913

Gestión de conflictos, negociación y mediación

Autores: Munduate L. y Mediana F.J.

Edición: 2005

Publicación: Pirámide

ISBN: 9788436818024

Técnicas de negociación: Como negociar eficaz y exitosamente

Autores: Ovejero, A.

Edición: 2004

Publicación: McGrawHill

ISBN: 9788448140700

BIBLIOGRAFÍA ESPECÍFICA:

Análisis y resolución de conflictos. Una perspectiva psicológica

Autores: Alzate, R.

Edición: 1998

Publicación: Universidad del País Vasco

ISBN: 9788483730355



PROYECTO DOCENTE

Mediación y Negociación Intercultural con Asia Oriental

Grp Clases Teóricas-P Mediación y Negociación Intercultural con Asia

CURSO 2020-21

Habilidades de negociación: todos podemos ganar

Autores: Aramburu Zabala, L.

Edición: 2005

Publicación: Pirámide

ISBN: 9788436819342

Asian business: customs and manner

Autores: Bosrock, M.M.

Edición: 2009

Publicación: Megan McGinnis

ISBN: 9780684052007

Conflict: Resolution and Prevention

Autores: Burton, J.

Edición: 1990

Publicación: St Martin's Press

ISBN: 9780333531921

Tú ganas, yo gano: Como resolver conflictos creativamente

Autores: Cornelius, H.

Edición: 2003

Publicación: Gaia Ediciones

ISBN: 9788488242273

Herramientas para trabajar en mediación

Autores: Diez, F. y Tapia, G.

Edición: 1999

Publicación: Paidós

ISBN: 9789501287097

Mediación. Procesos, tácticas y técnicas

Autores: de Diego, R. y Guillén, C.

Edición: 2006

Publicación: Pirámide

ISBN: 8436820533



PROYECTO DOCENTE

Mediación y Negociación Intercultural con Asia Oriental

Grp Clases Teóricas-P Mediación y Negociación Intercultural con Asia

CURSO 2020-21

A cross cultural reference of business practices in a new Korea

Autores: Eun Young King

Edición: 1996

Publicación: Greenwood Publishing Group

ISBN: 9781567200195

Gestión de conflictos. Taller de mediación

Autores: Farre, S.

Edición: 2004

Publicación: Ariel

ISBN: 8434442701

Los conflicto. Como desarrollar habilidades como mediador

Autores: Fernández, J.M. y Ortiz, M.M.

Edición: 2006

Publicación: Pirámide

ISBN: 9788436820577

Obtenga el sí. El arte de negociar sin ceder

Autores: Fisherm R., Ury, W. y Patton, B.

Edición: 2011

Publicación: Gestión 2000

ISBN: 9788498751079

Negotiating reality. A theory of action approach to intercultural competence

Autores: Friedman, V. y Barthoin Antal, A.

Edición: 2005

Publicación: Management Learning 36 (1): 69-89

ISBN:

Manual de Mediación

Autores: González Capitel, C.

Edición: 2001

Publicación: Atelier

ISBN: 9788495758230

Sobre el conflicto



PROYECTO DOCENTE

Mediación y Negociación Intercultural con Asia Oriental

Grp Clases Teóricas-P Mediación y Negociación Intercultural con Asia

CURSO 2020-21

Autores: Krishnamurti, J.

Edición: 1195

Publicación: EDAF

ISBN: 9788476409459

What makes management style and distinct across borders? Growth, experience and culture in Korean and Japanese firms

Autores: Lee, J., Roehl, T.W. y Choe, S.

Edición: 2000

Publicación: Journal of International Business Studies 31 (4): 631-652

ISBN:

Fundamentos de negociación

Autores: Lewicki, R.J., Saunders, D.M. y Barry, B.

Edición: 2008

Publicación: McGrawHill

ISBN: 9786071507532

Manual de negociación y mediación

Autores: Malaret, J

Edición: 2001

Publicación: Colex

ISBN: 9788478797684

Negociación en acción

Autores: Malaret, J

Edición: 2007

Publicación: Diaz de Santos

ISBN: 9788499690315

El proceso de mediación. Métodos prácticos para la resolución de conflictos

Autores: Moore, C.

Edición: 1995

Publicación: Granica

ISBN: 9789506414788

Kiss, bow or shake hands Asia: How to do business in 12 Asian countries



PROYECTO DOCENTE

Mediación y Negociación Intercultural con Asia Oriental

Grp Clases Teóricas-P Mediación y Negociación Intercultural con Asia

CURSO 2020-21

Autores: Morrison, T. y Conway, W.

Edición: 2006

Publicación: Adams Media

ISBN: 9781598692167

Los 10 principios de la cultura de mediación

Autores: Munné, M. y Mac-Cragh, P.

Edición: 2006

Publicación: Grao

ISBN: 9788478274307

Técnicas avanzadas en negociación

Autores: Palacios, J.

Edición: 2008

Publicación: Netbiblo

ISBN: 9788497452311

Los caminos de la negociación: personas, estrategias y técnicas

Autores: Ponti, F.

Edición: 2006

Publicación: Granica

ISBN: 9788492424671

Como analizar conflictos. La tipología de conflictos como herramienta de mediación

Autores: Redorta, J.

Edición: 2004

Publicación: Paidós

ISBN: 8449315980

El experto negociador

Autores: Saner, R.

Edición: 2003

Publicación: Gestión 2000

ISBN: 9788480888266

Negociar con ventaja: estrategias de negociación para gente razonable

Autores: Shell, G.R.



PROYECTO DOCENTE

Mediación y Negociación Intercultural con Asia Oriental

Grp Clases Teóricas-P Mediación y Negociación Intercultural con Asia

CURSO 2020-21

Edición: 2005

Publicación: Antoni Bosch Editor

ISBN: 9788495348098

Mediación y solución de conflictos. Habilidades para una necesidad emergente

Autores: Sotelo, H. y Otero, M.

Edición: 2007

Publicación: Tecnos

ISBN: 9788430945115

Supere el No

Autores: Ury, W.

Edición: 2007

Publicación: Gestión 2000

ISBN: 9788498751925

Aprender mediación

Autores: Vinyamata, E.

Edición: 2003

Publicación: Paidós Ibérica

ISBN: 9788449313646