

MULTICULTURALIDAD Y NEGOCIACIÓN

SUMARIO

- 1. ALCANCES DEL TÉRMINO CULTURA**
- 2. FACTORES DE LA CULTURA**
- 3. CAMBIO CULTURAL**
- 4. CONOCIMIENTO CULTURAL**
- 5. COSTUMBRES Y SU CLASIFICACIÓN**
- 6. VALORES CULTURALES.**
- 7. CRITERIOS DE REFERENCIA PARA ESTRUCTURAR NEGOCIACIONES MULTICULTURALES**
- 8. ÉTICA EN LA NEGOCIACIÓN MULTICULTURAL**
- 9. PREJUICIOS SEXUALES EN LA NEGOCIACIÓN MULTICULTURAL**

FACTORES DETERMINANTES DE LA CULTURA



CAMBIO CULTURAL

Desde esta perspectiva la cultura es: *La acumulación de una serie de las mejores soluciones a los problemas que enfrentan en común los miembros de una sociedad determinada, permitiéndoles ajustarse a los componentes biológicos, ambientales, psicológicos e históricos de la existencia humana.*



TIPOS DE CAMBIO CULTURAL

PLANEADO

Busca deliberadamente cambiar aquellos aspectos que ofrecen resistencia, convirtiéndolos en estímulos para el cambio.

NO PLANEADO

Plantea objetivos y puntos de referencias externos y espera su aceptación basada en el carácter innovador como una respuesta diferente a las necesidades existentes.

CRITERIOS DE REFERENCIA EN NEGOCIACIONES MULTICULTURALES

FUENTES Y NIVEL DE AUTORIDAD

DECISIONES DE LA ALTA ADMINISTRACIÓN: Se presenta en situaciones donde la propiedad familiar o propiedad cerrada otorga un control absoluto a los propietarios.

- Elemento clave la jerarquía y estatus de los interlocutores.
- Estilos de dirección autocráticos y paternalistas donde no se valora la participación de los mandos intermedios en la toma de decisiones.
- El criterio de decisión se orienta más a satisfacer a la autoridad superior que a la eficiencia y productividad.
- El éxito de la negociación depende más de la relación con el individuo en sí, a un alto nivel jerárquico, que con un departamento o puesto en particular.

GRÁFICO COMPARATIVO ENTRE LA MARCA ESPAÑOLA Y LA MARCA DE LAS DIFERENTES ZONAS PARA CADA VALOR

