

LA INTEGRACIÓN CULTURAL

Herramienta de Éxito en la Negociación Internacional

EXTRACTO



OBJETIVOS

1. Reconocer la importancia de la sensibilidad cultural y la tolerancia como factores críticos del éxito en los procesos de negociación internacional.
2. Identificar las causas y limitaciones de las tendencias etnocentristas.
3. Comprender los fenómenos de integración y acercamiento entre culturas como elementos facilitadores de la negociación internacional.
4. Desarrollar habilidades en el tratamiento de las barreras culturales en el proceso de negociación internacional.

CONTENIDO

1. Bases para el conocimiento de la cultura y el desarrollo de habilidades interculturales.
2. Cambio cultural.
3. Criterios de distancia cultural y bases para romper los prejuicios.
4. Dimensiones culturales de Hofstede.
5. Criterios de referencias culturales para la negociación.
6. Perfil del negociador según su origen cultural.
7. Costumbres y protocolo.
8. Ética y género en la negociación multicultural.

CONOCIMIENTO DE LA CULTURA



CRITERIOS DE DISTANCIA Y BASES PARA ROMPER LOS PREJUICIOS

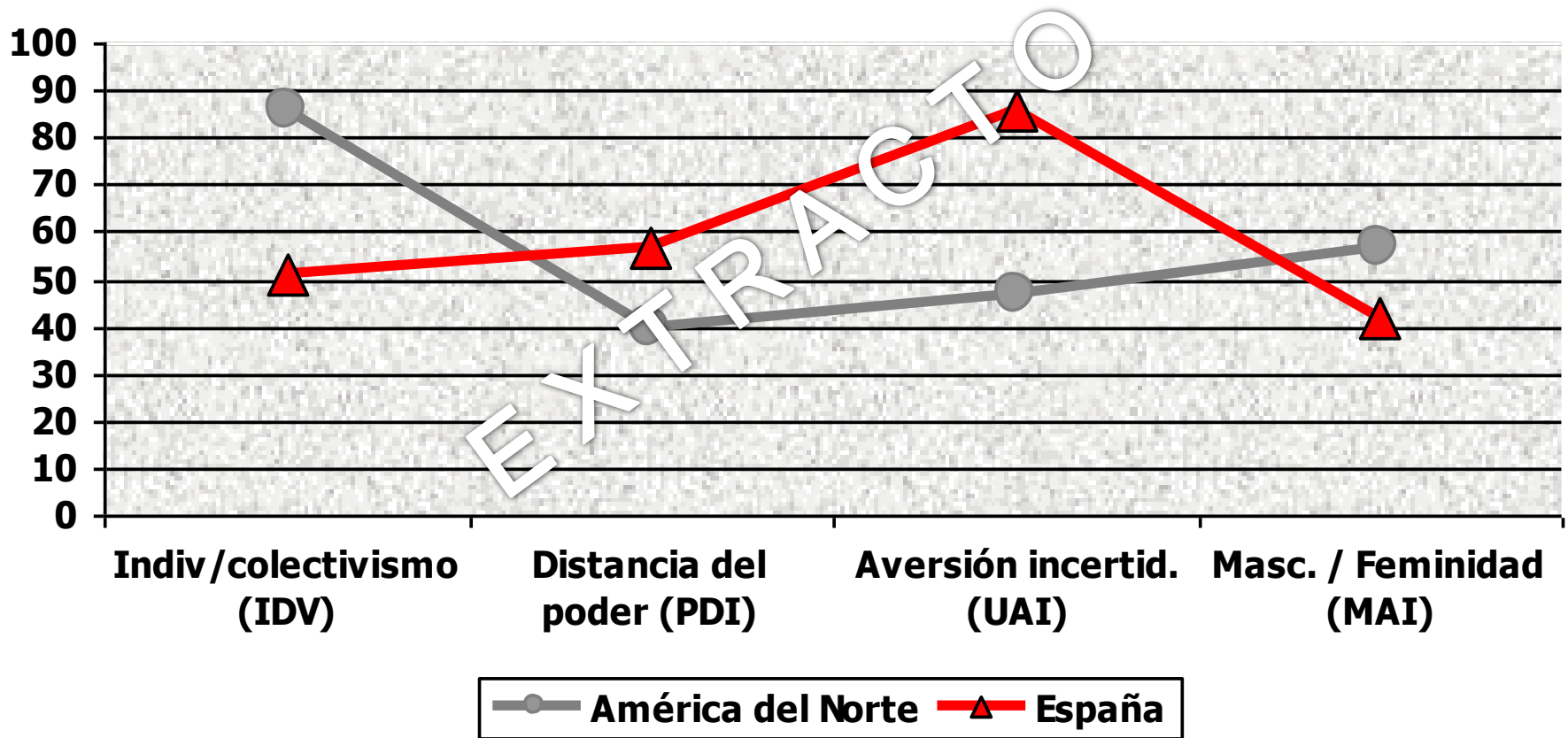
(Marco CAGE de Harvard)



DIMENSIONES DE LOS VALORES CULTURALES DE HOFSTEDE

ÍNDICE	PUNTUACIÓN ALTA	PUNTUACIÓN BAJA
INDIVIDUALISMO VS COLECTIVISMO (IDV) Contempla las relaciones entre individuos y grupos	Cultura Individualista (yo) <ul style="list-style-type: none">• Enfatizan los derechos y el desarrollo personal.• Se espera que cada persona satisfaga sus propias necesidades.• La competencia se da por suelta.• Se prefiere actuar más como individuo que como miembro de un grupo.• Mayor propensión a la innovación y creación de empresas.	Cultura Colectivista (nosotros) <ul style="list-style-type: none">• Se distingue entre los que pertenecen a un grupo y los que no.• Se espera que el grupo se ocupe de todo sus miembros.• El individuo se subordina al grupo.• Mayor propensión a la cooperación y el trabajo en equipo.

EJEMPLO GRÁFICO COMPARATIVO ENTRE LA MARCA ESPAÑOLA Y LA MARCA DE CADA UNA DE LAS ZONAS



CRITERIOS DE REFERENCIA EN NEGOCIACIONES MULTICULTURALES



CRITERIOS DE REFERENCIA EN NEGOCIACIONES MULTICULTURALES

● FUENTES Y NIVEL DE AUTORIDAD



PROTOCOLO EN LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES

