

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Facultad de Ciencias Políticas y Sociales

Programa de la Asignatura: NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

Semestre: Séptimo

CLAVE:

Eje de Conocimiento: Política Internacional		Área por Orientación de Contenido: Técnico-Instrumental		
Carácter: Obligatoria	Horas/Semanas/Semestre		Total de Horas al Semestre	Créditos 8
	Teóricas 4	Prácticas 0	64	
Modalidad: Curso	Tipo de asignatura: Teórica			

Nombre de la asignatura con seriación indicativa antecedente: Ninguna	
Nombre de la asignatura con seriación indicativa subsecuente: Ninguna	
Objetivo(s): Identificar y analizar las diversas fases del proceso de negociación internacional y comprender la conceptualización y metodologías de la negociación a partir de la práctica como producto de la experiencia reciente en este campo.	
Específicamente:	
<ul style="list-style-type: none"> • Identificar los conceptos utilizados en el proceso de negociación. Distinguir los diferentes tipos de negociación. Explicar los elementos que sustentan a toda negociación. Establecer los límites en que se desarrolla toda negociación. Comprender los diferentes procesos de acción para solucionar los conflictos. Identificar las reglas a seguir al negociar y cuáles son los actores en el proceso. • Comprender que los cambios ocurridos a nivel internacional han transformado el proceso, los fines, los objetivos y las decisiones en las negociaciones recientes. Analizar y utilizar los elementos y las características más comunes en el proceso de negociación. Formular las estrategias y tácticas para lograr acuerdos y compromisos con las contrapartes. Identificar los posibles resultados de una negociación. Analizar e identificar los juegos teóricos más comunes. • Comprender y distinguir entre los diferentes elementos y características de los juegos. Analizar los elementos y características de los juegos en la negociación. Revisar los elementos no considerados en la Teoría de los Juegos, pero que se encuentran presentes en toda la negociación, influyendo en la racionalidad con que actúan los decisores. • Identificar los tipos de negociación y las ventajas y desventajas derivadas de la utilización de cada uno de los métodos de negociación. Aplicar prácticamente lo aprendido en anteriores unidades. Evaluar las actuaciones de los negociadores y los resultados del proceso. 	
Unidades	
Número de Horas Unidad 1 16 hrs.	Unidad 1 Aspectos generales de la negociación. 1.1. Definiciones y ubicación de conceptos 1.2. Clasificación de las negociaciones 1.3. Integrantes básicos de la negociación

	<p>1.4. Necesidad de identificar el marco de la negociación</p> <p>1.5. Procedimiento de regateo y resolución de conflicto</p> <p>1.6. Reglas básicas de la negociación</p> <p>1.7. Los actores</p>
<p>Número de horas</p> <p>Unidad 2</p> <p>16 hrs.</p>	<p>Unidad 2</p> <p>Características de la práctica de la negociación.</p> <p>2.1. Esbozo histórico de las negociaciones de los siglos XIX y XX</p> <p>2.2. La negociación como arte</p> <p>2.3. La negociación como ciencia</p> <p>2.4. Preparación de la negociación</p> <p>2.4.1. Motivación, planeación, capacidad y grado de influencia</p> <p>2.4.2. Intereses, objetivos, metas y posiciones</p> <p>2.4.3. Formulación de estrategias y tácticas</p> <p>2.4.3.1. Mejorar alternativas de un acuerdo negociado (MAAN)</p> <p>2.4.3.2. Teoría de los Juegos</p> <p>2.4.3.3. Zona de Posible Acuerdo (ZPA)</p> <p>2.5. La culminación</p>
<p>Número de horas</p> <p>Unidad 3</p> <p>16 hrs.</p>	<p>Unidad 3</p> <p>Teoría general de la toma de decisiones.</p> <p>3.1. Precisión conceptual</p> <p>3.2. Aportaciones de las escuelas de conocimiento más representativas</p> <p>3.3. Tipos de decisiones en las Relaciones Internacionales</p> <p>3.4. Políticas públicas</p> <p>3.5. Clasificación y funcionamiento de los tomadores de decisiones</p> <p>3.6. Ejemplo prácticos</p>
<p>Número de horas</p> <p>Unidad 4</p> <p>16 hrs.</p>	<p>Unidad 4</p> <p>Tipología común y metodología de la negociación.</p> <p>4.1. Negociación por posiciones</p> <p>4.2. Negociación por principios</p> <p>4.3. Otros ejercicios de simulación</p> <p>4.4. Análisis de negociaciones mexicanas</p>
<p>Total de Horas: 64</p>	
<p>Bibliografía Básica</p> <ul style="list-style-type: none"> - Chacón, Susana (compiladora), <i>Negociaciones diplomáticas ¿un arte olvidado?</i>, Porrúa-ITESM, México, 2003. - Colaiacovo, Juan Luis, <i>Negociación y contratación internacional</i>, Ediciones Macchi, Buenos Aires, 1996. - Colosi, T. R. y Berkeley, A. E., <i>Negociación colectiva: El arte de conciliar intereses</i>, Ed. Limusa, México, 1989. - Davis, M. D., <i>Introducción a la teoría de juegos</i>, Ed. Alianza, México, 1986. - Drar, Y., <i>Enfrentando el futuro</i>, Ed, FCE, México, 1990. - Eduards, W. y Trevesky, <i>Toma de decisiones</i>, FCE, México, 1979. - Hawrer, D. A., <i>Cómo mejorar su capacidad de negociar</i>, Alexander Hamilton Institute, Maywood, USA, 1992. - Lebel, P., <i>El arte de la negociación</i>, Ed. CEAC, España, 1990. - Lerdo de Tejada, Sebastián y Gomina Herrera, Luis Antonio, <i>El lobbying en México</i>, Porrúa-LTG, México, 2004. - Odell S., John, <i>Teoría de las negociaciones en la economía mundial</i>, Ed. Gernika, México, 2003. - Ruiz Sánchez, L. I., <i>Las negociaciones internacionales</i>, FCPyS/SRE, México, 1995. - Saldaña García, J. J., <i>Elementos teórico-metodológicos de la negociación internacional</i>, tesis, FCPyS/México, 1990. - Valbuena de la Fuente, <i>Estrategia. Tácticas y contratácticas de la Negociación</i>, Programa de Postgrado, FCPyS/IIS, UNAM. 	
<p>Bibliografía y Hemerografía Complementaria</p> <ul style="list-style-type: none"> - Deustch, Karl W., <i>Análisis de las relaciones internacionales</i>, Ed. Gernika, México, 1990. - De Olliqui, José Juan, <i>La diplomacia total</i>, FCE, México, 1994. - Greene, Robert y Effer, Joost, <i>Las 48 leyes del poder</i>, Ed. Atlántida, Buenos Aires-México, 1998. 	

- Hernández-Vela Salgado, Edmundo, *Diccionario de Política Internacional*, Ed. Porrúa, México, 2 Vols., sexta edición, México, 2002.
- Hindle, Tim, *La negociación eficaz*, Ed. Porrúa, México, 1999.
- Loti, K. J., *International politics a framework for analysis*, Englewood Cliffs, Prentice Hall Inc., USA, 1977.
- Mills, Harry A., *Negociar: Un arte para el triunfo*, Ed. Diana, México, 1998.
- Nicolson, H., *La diplomacia*, Ed. FCE, México, breviarío 3, 1985.
- Osmanczyl, Edmund Jan, *Enciclopedia mundial de relaciones internacionales y Naciones Unidas*, FCE, México, 1976.
- Rugman, Alan M. y Hodgetts, Richard, M., *Negocios internacionales: Un enfoque de administración estratégica*, Ed. McGraw Hill, México, 2003.
- Ruiz Sánchez, Lucia Irene, "El protocolo en las organizaciones internacionales", en *Revista de Relaciones Internacionales*, FCPyS, UNAM, núm. 91, enero-abril de 2003.
- Sepúlveda, César, *Terminología usual en las relaciones internacionales. Derecho internacional público*, Archivo Histórico Diplomático, SRE, México, 1976.
- Stevens, C. M., *Estrategias y Negociación*, Ed. Norma, México, 1988.
- Stevens, C. M., *Estrategias y negociación del acuerdo colectivo*, Ed. Norma, México, 1988.
- Ury, William, *¡Supere el no!*, Grupo Editorial Norma, México, 1993.
- Valdés, Raúl y Loaeza Tovar, Enrique, *Terminología usual en las relaciones internacionales. Derecho diplomático mexicano*, Archivo Histórico Diplomático, SRE, México, 1976.

Sugerencias de Enseñanza y de Aprendizaje

- Utilización de materiales seleccionados sobre técnicas específicas.
- Ejercicios prácticos

Sugerencias para la evaluación de la asignatura o módulo

- Asistencia.
- Participación constante en clase.
- Evaluación de ejercicios prácticos
- Exámenes.

Perfil profesiográfico de quienes pueden impartir la asignatura o módulo

Las características deseables a cubrir por el docente son las siguientes:

- Que sea de formación internacionalista con especialidad en Política Internacional, o bien, politólogo con especialidad en la misma rama y que, preferentemente, cuente con grado de Maestro o Doctor.
- Que en el ámbito de la docencia o la investigación pueda comprobar la experiencia adquirida que le permita ser considerado como candidato para formar parte de la plantilla docente
- Que su formación académica le permita observar y analizar los fenómenos internacionales dentro del ámbito político de una manera inter y multidisciplinaria.
- Que posea conocimientos didácticos que faciliten su interacción con los estudiantes para que éstos se encuentren en condiciones de alcanzar óptimos resultados al cubrir los objetivos en cada uno de los programas de estudios.