

Taller

Este taller permite evaluar de manera efectiva la comprensión de los conceptos clave relacionados con la negociación intercultural y multiculturalidad.

Ejercicio 1: Falso o Verdadero

Instrucciones: Lee las siguientes afirmaciones y marca si son verdaderas (V) o falsas (F).

- La identidad cultural se define únicamente por el idioma que se habla en una nación.
Respuesta: Falso. (La identidad cultural incluye características, valores, creencias, tradiciones y comportamientos, no solo el idioma.)
- El poder blando en la negociación implica influir en otros mediante la coerción.
Respuesta: Falso. (El poder blando implica influir sin coerción, utilizando atracción y persuasión.)
- En un contexto global, es esencial adaptarse a diferentes culturas simultáneamente.
Respuesta: Verdadero. (La negociación global requiere la capacidad de adaptarse a diversas culturas.)
- Las negociaciones exitosas se centran únicamente en alcanzar un acuerdo inmediato.
Respuesta: Falso. (Las negociaciones exitosas buscan construir relaciones duraderas que beneficien a todas las partes a largo plazo.)
- El uso de intérpretes profesionales es una técnica recomendada para mejorar la comunicación en negociaciones interculturales.
Respuesta: Verdadero. (Los intérpretes profesionales ayudan a asegurar que no se pierda información crítica en negociaciones complejas.)

Ejercicio 2: Completar la Frase

Instrucciones: Completa las siguientes frases con la palabra o palabras correctas.

- La **identidad cultural** es el conjunto de características, valores, creencias, tradiciones y comportamientos que definen a un grupo social o a una nación.
- El **poder blando** se manifiesta en la capacidad de influir en otros sin coerción, utilizando la atracción y la persuasión.
- En un **contexto local**, es crucial tener conocimiento del terreno, incluyendo la economía local, leyes y regulaciones específicas.
- La **negociación basada en intereses** se enfoca en los objetivos fundamentales de las partes en lugar de sus posiciones fijas.
- La **empatía en la negociación** implica ponerse en el lugar del otro para entender sus desafíos y restricciones.

Ejercicio 3: Selección Múltiple

Instrucciones: Selecciona la respuesta correcta para cada pregunta.

1. ¿Cuál de los siguientes es un ejemplo de poder blando?
 - a) Uso de sanciones económicas
 - b) Invasión militar
 - c) Diplomacia cultural
 - d) Espionaje internacional

Respuesta: c) Diplomacia cultural

2. ¿Qué característica es esencial en un contexto global de negociación?
 - a) Familiaridad con la economía local
 - b) Relaciones personales duraderas
 - c) Adaptación a diferentes culturas
 - d) Conocimiento profundo de una única cultura

Respuesta: c) Adaptación a diferentes culturas

3. ¿Qué estrategia se utiliza para superar barreras culturales en una negociación?
- a) Evitar hablar sobre diferencias culturales
 - b) Capacitación cultural
 - c) Ignorar las normas sociales
 - d) Impulsar las propias normas culturales

Respuesta: b) Capacitación cultural

4. ¿Qué representa el concepto de "valor compartido" en la negociación?
- a) Maximizar los beneficios para una sola parte
 - b) Focalizar en intereses individuales
 - c) Buscar resultados que beneficien a ambas partes
 - d) Cerrar el acuerdo lo más rápido posible

Respuesta: c) Buscar resultados que beneficien a ambas partes

5. ¿Cuál de las siguientes es una técnica para entender las motivaciones de la otra parte en una negociación?
- a) Presentar propuestas unilaterales
 - b) Evitar hacer preguntas
 - c) Utilizar preguntas abiertas
 - d) Centrarse en posiciones fijas

Respuesta: c) Utilizar preguntas abiertas