

Negocios internacionales

Notas de enseñanza

Tema 1 -2

Notas de enseñanza para la modalidad presencial (profesor):

- Cuando los alumnos hayan terminado la parte individual, puede fomentarse la discusión de los diferentes conceptos para que queden claros a todos los estudiantes.
- Pueden hacer representaciones de los casos y compartir experiencias propias en donde hayan convivido con personas de otro país y hayan tenido dificultades por las diferencias culturales.
- Se le comparte la solución del caso B para que tenga una base, y en dado caso al final del análisis la haga saber a los alumnos.

SOLUCION CASO B

Ellos confundieron a su anfitrión por haberle exigido una hora exacta de llegada, ya que en el mundo islámico una invitación para cenar resulta ser más una oportunidad de convivencia con los amigos y la cena en sí se considera secundario a la interacción personal. Pedir una hora exacta de llegada al anfitrión es como pedirle que determine cuanto tiempo desearía estar con uno, y que se tiene más interés en la cena que en su compañía, constituyendo lo anterior un insulto para el anfitrión.

Hay que tener mucho cuidado en pedir informes al marido musulmán acerca de su esposa. Normalmente ella no come con los invitados aún presentes en el comedor, e incluso ni siquiera es presentada a los invitados. Su papel como esposa requiere su presencia en la cocina para garantizar la calidad de la comida, mostrando respeto a los invitados y honrando a su marido y su casa.

No debieron haber hecho comentarios de admiración con respecto al hijo tampoco, esto trae los malos espíritus a la casa y pone en peligro al hijo.

El pedir pasar a lavar las manos resulta también inapropiado, ya que como rito antes de comer, el anfitrión ofrece a los invitados un lavabo decorado en la mesa con ese propósito (el lavabo mejor decorado muestra más respeto a los invitados).

Durante la comida uno no debe platicar, pues interfiere con el disfrute de la misma, y hasta se puede interpretar como un insulto en contra de la comida.

Al estar presentando la charola de comida, el invitado debe tomar solo la comida que se encuentra en frente de él, pues si toma de otras áreas de la charola demuestra una falta de respeto y priva al anfitrión de uno de sus deberes y placeres principales de ofrecer al invitado los pedazos más sabrosos.

Claramente el choque cultural no es únicamente algo que sufrimos, sino que también algo que nosotros mismo causamos.

Fuente:

Storti, C. (1990). *The Art of Crossing Cultures*. Maine: Intercultural Press Inc.

Notas de enseñanza para la modalidad en línea (tutor):

- Se requiere crear un foro grupal para que los alumnos entreguen su actividad relacionada con los temas 1 y 2.
- Cuando los alumnos hayan terminado la parte individual, puede fomentarse la

Tema 3-4

Notas de enseñanza para la modalidad presencial (profesor):

- Se puede generar una lluvia de ideas de los elementos de comunicación no verbal pasiva de los mexicanos, para que de ahí tomen los que consideran más importantes.

Notas de enseñanza para la modalidad en línea (tutor):

- Se requiere crear un foro grupal para que los alumnos entreguen su actividad relacionada con los temas 3 y 4.
- Se puede abrir un foro de discusión en donde los alumnos compartan sus experiencias con otras culturas, en donde los elementos de comunicación no verbal pasiva hayan jugado un papel importante.

Tema 5-6

Notas de enseñanza para la modalidad presencial (profesor):

- Se puede iniciar la clase haciendo una comparación de la tarea de cada estudiante para que se analicen los aspectos más importantes.

Notas de enseñanza para la modalidad en línea (tutor):

- Se requiere crear un foro grupal para que los alumnos entreguen su actividad relacionada con los temas 5 y 6.
- Se puede crear un foro para analizar ejemplos de situaciones en donde se observen claramente las dimensiones de Hofstede.

Tema 7

Notas de enseñanza para la modalidad presencial (profesor):

- Durante la aplicación de los diferentes instrumentos es importante estar pendiente de cualquier duda que pueda surgir, e incluso realizar los cuestionarios personalmente antes de la clase para conocerlos a la perfección. Asimismo, es fundamental comprender la manera de evaluar de cada uno de los estudios.

Notas de enseñanza para la modalidad en línea (tutor):

- Se requiere crear un foro grupal para que los alumnos entreguen su actividad relacionada con el tema 7.
- Se puede crear un foro de discusión en donde los alumnos indiquen cuál creen que sea el factor más importante de la habilidad negociadora y por qué.

Temas 8- 9

Notas de enseñanza para la modalidad presencial (profesor):

- Durante la aplicación de los diferentes instrumentos es importante estar pendiente de cualquier duda que pueda surgir e incluso realizar los cuestionarios personalmente antes de la clase para conocerlos a la perfección. Así mismo, es fundamental comprender la manera de evaluar de cada uno de los estudios.
- Para resolver el caso se debe dividir el grupo en parejas para que cada individuo tome una postura. Se debe proporcionar solamente la información de su postura y evitar que tengan la información del oponente.
- Se recomienda dar un receso (no de recreo sino en el mismo salón) para que los participantes dejen de negociar y puedan replantear su estrategia. Es decir, se puede solicitar se interrumpa el proceso de negociación para que todos en el grupo (al menos los que no hayan terminado) puedan pensar en silencio cuál será su siguiente paso. Esta interrupción puede ocurrir a los 20 minutos de haber iniciado la negociación. Es poco probable que alguien pueda terminar de negociar antes de esto (aunque sí sucede es correcto).

Notas de enseñanza para la modalidad en línea (tutor):

- Se requiere crear un foro grupal para que los alumnos entreguen su actividad relacionada con los temas 8 y 9.
- Durante la aplicación de los diferentes instrumentos es importante estar disponible para cualquier duda que pueda surgir e incluso realizar los cuestionarios personalmente antes del comienzo del módulo para conocerlos a la perfección. Así mismo, es fundamental comprender la manera de evaluar de cada uno de los estudios.
- Para resolver el caso se debe asignar un rol a cada participante para que tome una postura. Se debe proporcionar solamente la información de su postura, y evitar que tengan la información del oponente.

Temas 10- 11**Notas de enseñanza para la modalidad presencial (profesor):**

- Es importante guiar a los alumnos para que comprendan los conceptos de manera correcta. Podemos dar ejemplos de diferentes situaciones para que queden más claras las diferencias entre cada modelo.

Notas de enseñanza para la modalidad en línea (tutor):

- Se requiere crear un foro grupal para que los alumnos entreguen su actividad relacionada con los temas 10 y 11.
- Se sugiere crear un foro de discusión para que los alumnos compartan sus casos y elijan el que les parezca que ejemplifica mejor lo visto en clase.
- Para ayudar a los alumnos, se pueden compartir con ellos casos sencillos, como cuestiones escolares, solo para dar una idea de lo que estamos buscando.

Temas 12- 13**Notas de enseñanza para la modalidad presencial (profesor):**

- Asegúrate de que los conceptos queden claros para los alumnos, prepara ejemplos de casos recientes en donde se utilicen los métodos de investigación en Negocios Internacionales.
- Se puede invitar a algún gerente de una empresa exportadora local para que cuente sus experiencias en cuanto a negociaciones internacionales y cómo se utiliza la investigación para lograr mejores resultados.

Notas de enseñanza para la modalidad en línea (tutor):

- Se requiere crear un foro grupal para que los alumnos entreguen su actividad relacionada con los temas 12 y 13.
- Asegúrate de que los conceptos queden claros para los alumnos, prepara ejemplos de casos recientes en donde se utilicen los métodos de investigación en Negocios Internacionales.
- Incluso se puede videgrabar a algún gerente de una empresa exportadora nacional para que cuente sus experiencias en cuanto a negociaciones internacional y cómo se utiliza la investigación para lograr mejores resultados.

Temas 14- 15

Notas de enseñanza para la modalidad presencial (profesor):

- Estos últimos dos temas se prestan para que los estudiantes entiendan los avances que se han dado en un corto tiempo con respecto a la tecnología y las comunicaciones. Se podría proporcionar un ejemplo de negociación realizada en otra época, en donde no hubiera las facilidades que tenemos hoy en día. De esta forma, los alumnos pueden dimensionar cómo será el futuro en las negociaciones internacionales.

Notas de enseñanza para la modalidad en línea (tutor):

- Se requiere crear un foro grupal para que los alumnos entreguen su actividad relacionada con los temas 12 y 13.
- Estos últimos dos temas se prestan para que los estudiantes entiendan los avances que se han dado en un corto tiempo con respecto a la tecnología y las comunicaciones. Se podría proporcionar un ejemplo de negociación realizada en otra época, en donde no hubiera las facilidades que tenemos hoy en día. De esta forma, los alumnos pueden dimensionar cómo será el futuro en las negociaciones internacionales.