

FLACSO

Maestría en Relaciones Internacionales 2008-2010 Resolución de Conflictos y Negociación Internacional

Docente: Beatriz Zepeda PhD

Horario: Martes y jueves de 17:00 a 20:00

Créditos: 4

Horario de atención: lunes, miércoles y viernes de 9:00 a 10:30

Contacto: bzepeda@flacso.org.ec o al 323 8888 ext.24242

Presentación:

Durante los últimos cincuenta años, la negociación ha cobrado enorme importancia como medio para resolver de manera pacífica las diferencias entre los actores del sistema internacional. A ello han contribuido tanto el rechazo --por lo menos en la retórica-- del uso de la fuerza como un instrumento de la política exterior, cuanto la creciente complejidad del sistema internacional, misma que ha exigido la creación de mecanismos que permitan lidiar adecuadamente con los conflictos y diferencias, que inevitablemente resultan de la interacción de un número siempre creciente de actores.

Este curso se propone ofrecer una visión panorámica del tema de la negociación internacional. Para ello sitúa el tema dentro de la perspectiva general de la resolución de conflictos y aborda tanto la literatura teórica sobre negociación (no sólo internacional), cuanto el estudio de casos concretos de negociaciones internacionales.

El curso está dividido en tres partes. En la primera se analizarán los principales acercamientos teóricos a la negociación internacional. Los diversos niveles de análisis, así como los principales modelos negociación serán el objeto de esta parte del curso. La segunda parte estará dedicada al proceso mismo de negociación. Las partes de la negociación serán examinadas con detalle. Esta parte del curso hará énfasis sobre la praxis y promoverá la adquisición y el desarrollo de habilidades para la negociación por parte de l@s participantes. La última parte del curso estará dedicada a analizar casos concretos de negociaciones internacionales a la luz de los conocimientos adquiridos en la primeras dos partes del curso.

Prerrequisitos:

El curso está abierto a estudiantes de la maestría de relaciones internacionales, así como a cursantes de otras maestrías de FLACSO. El curso no requiere conocimiento previo de la materia, sin embargo se asume que l@s estudiantes están familiarizad@s con el sistema internacional y sus principales actores. Dado que la mayor parte de la literatura sobre esta materia está escrita en inglés, una buena comprensión de lectura en este idioma es fundamental para participar en el curso.

Objetivos del curso:

El curso se propone que l@s estudiantes:

- conozcan y puedan analizar de manera crítica la literatura relativa a la negociación internacional
- conozcan y puedan analizar de manera crítica varios casos concretos de negociación internacional
- desarrollen habilidades de negociación
- desarrollen habilidades analíticas y de estudio
- desarrollen habilidades de investigación
- refuercen su capacidad de presentar los resultados de su investigación y sus propias ideas de manera clara y efectiva tanto de forma oral cuanto escrita

Resultados del curso:

Al finalizar el curso, l@s estudiantes deberán:

- haberse familiarizado con la literatura teórica más importante sobre negociación internacional
- tener conocimiento sobre los temas y debates centrales en el estudio de la negociación internacional
- tener conocimiento sobre diversos casos concretos de negociación internacional
- haber tenido oportunidad de desarrollar habilidades para la negociación
- haber completado el trabajo requerido para el curso y haber sido evaluad@s

Enseñanza y aprendizaje:

La enseñanza y el aprendizaje se llevarán a cabo a través de la combinación de trabajo en el aula y trabajo independiente fuera del aula. Clases, presentaciones por parte de l@s estudiantes, simulaciones y discusiones en grupo servirán para introducir los temas del curso. L@s estudiantes deberán complementar este trabajo por medio de la lectura independiente. Las sesiones de clase serán informales y l@s estudiantes podrán intervenir en todo momento para introducir y/o discutir puntos de su interés.

Se espera que l@s estudiantes participen activamente en la presentación y discusión de los temas. Tod@ estudiante deberá participar en las simulaciones y ejercicios prácticos que se llevarán a cabo durante el curso, así como presentar y discutir un caso particular de negociación internacional.

Para cada sesión se ha seleccionado una o dos lecturas como texto principal. Se requerirá que l@s estudiantes realicen esta lectura con anticipación y entreguen fichas de trabajo de estas lecturas al inicio de la sesión correspondiente.

Trabajo requerido y porcentajes de evaluación:

La nota final estará compuesta de la siguiente manera:

Examen final	30%
Ensayos (2)	30%

Trabajo	20%
Presentación	10%
Notas bibliográficas (Abstracts)	10%

Examen final

El examen final es acumulativo y tiene por objetivo evaluar el manejo de la literatura cubierta durante el curso, así como la capacidad de emplear esta literatura para argumentar analítica y críticamente en situaciones concretas. Para ello deberá responderse una sección de preguntas cortas, una pregunta sobre los casos analizados en clase, así como tres preguntas tipo ensayo que se seleccionarán de una lista de alrededor de diez.

El examen final se llevará a cabo el 18 de mayo

Ensayos

L@s estudiantes deberán seleccionar dos de las preguntas que aparecen en la lista que se circulará al inicio del semestre y responderlas mediante ensayos de entre 1500 y 2000 palabras.

En la evaluación de los ensayos se tomará en cuenta:

- 1) si se ha respondido la pregunta
- 2) desarrollo de ideas propias
- 3) el conocimiento de la literatura relevante
- 4) la capacidad de emplear la literatura de manera analítica y crítica
- 5) la presentación (estructura, sintaxis, sistema de notación y lista de referencias)

El primer ensayo se entregará el 16 de abril de septiembre; el segundo el 7 de mayo. No se aceptarán ensayos entregados de manera extemporánea.

Presentación y trabajo

Cada estudiante deberá realizar una presentación oral de un caso concreto de negociación internacional. Se podrá elegir de entre los casos propuestos en el temario o, tras consultar con la docente y el grupo, tratar un tema no incluido en él. Los criterios para evaluar la presentación serán:

- 1) elaboración de una hipótesis y abordaje analítico del tema
- 2) desarrollo de ideas propias
- 3) conocimiento de la literatura relevante sobre el caso
- 4) capacidad de aplicar la literatura teórica al análisis del caso
- 5) la presentación (estructura y claridad de la exposición)

La presentación será discutida por el resto del grupo. Los comentarios y sugerencias deberán ser tomados en cuenta e incluidos en el **trabajo final (2500 a 3000 palabras) que deberá entregarse a más tardar una semana después de haberse realizado la presentación.**

Notas bibliográficas (Abstracts)

La elaboración de las notas bibliográficas tiene un doble objetivo: preparar las clases con anticipación y obtener de manera constante y paulatina un instrumento de estudio que facilite el resto del trabajo del curso.

Al inicio de cada clase, l@s estudiantes deberán entregar las notas correspondientes a las lecturas obligatorias de la sesión. En estas notas deberá constar la referencia completa de la lectura y, según sea el caso, los argumentos, conceptos, definiciones que ahí se planteen.

No se aceptarán las fichas que sean entregadas de manera extemporánea.

POLÍTICA DE ÉTICA ACADÉMICA

NO HABRÁ TOLERANCIA ALGUNA PARA EL PLAGIO. CUALQUIER CASO DE PLAGIO SERÁ SANCIONADO CON LA REPROBACIÓN DEL CURSO Y TURNADO A LA COORDINACIÓN DOCENTE PARA SU CONOCIMIENTO.

Para evitar cometer plagio por desconocimiento, se recomienda visitar la presentación “El plagio académico” en la Sección “Reglamentos” de la página de inicio de FLACSO: www.flacso.org.ec.

La escala de calificación aplicable a todos los componentes anteriores será:

A: 90-100 puntos

B: 80-89 puntos

C: 70-79 puntos

D: 60-69 puntos

F: menos de 60 puntos

Textos recomendados (en reserva en la biblioteca)

Bercovitch, J. (ed.) *Mediation in International Relations. Multiple Approaches to Conflict Management*. London, Macmillan, 1992.

Bercovitch, J. (ed.) *Resolving International Conflicts. The Theory and Practice of Mediation*. London, Lynne Rienner Publishers, 1996.

Breslin, William J. y Jeffrey Z. Rubin (eds.), *Negotiation Theory and Practice*. Cambridge, Mass., The Program on Negotiation at Harvard Law School, 1995.

Fisher, Roger y William Ury. *Getting to Yes. Negotiating an Agreement Without Giving In*. London, Arrow Books, 1996.

Kaufmann, Johan. *Conference Diplomacy. An Introductory Analysis*. Dordrecht, Martinus Nijhoff Publishers, 1988.

Kremenyuk, Victor A. *International Negotiation; Analysis, Approaches, Issues*. San Francisco, Jossey-Bass, 2002.

Lebel, Pierre. *El arte de la negociación*. Barcelona, CEAC, 1990.

Moore, Christopher. *El proceso de mediación. Métodos prácticos para la resolución de conflictos*. Barcelona, Gravira, 1995.

Sandole, Dennis J.D. y Hugo van der Merwe. *Conflict Resolution Theory and Practice; Integration and Application*. Manchester, Manchester University Press, 1993.

Vinyamata, Eduard. *Conflictología; Teoría y práctica en resolución de conflictos*. Barcelona, Ariel, 2001.

Vinyamata, Eduard. *Manual de prevención y resolución de conflictos; Conciliación, mediación, negociación*. Barcelona, Ariel, 2002.

Zartman, I. William. *International Multilateral Negotiation; Approaches to the Management of Complexity*. San Francisco, Jossey-Bass, 1994.

SÍLABO

Sesión 1 (17.3.09): Presentación

Asignación de presentaciones

Lectura: Zepeda, Beatriz. “Mediación y negociación en el ámbito internacional: elementos centrales”, inédito, 2008.

Sesión 2 (18.3.09): Introducción al estudio del conflicto y su resolución

Conflicto, definiciones, teorías, aproximaciones a la resolución / transformación de conflictos.

Lecturas obligatorias:

Folger, Joseph et al. *Working Through Conflict*. Nueva York, Longman, 1997, pp.1-40.

Stewart, Susan. *Conflict Resolution. A Foundation Guide*. Winchester, Waterside Press, 1998, pp. 13-24.

Miall, Hugh et al. *Contemporary Conflict Resolution*. Cambridge, Polity Press, 1999, pp. 1-38.

Lecturas adicionales:

Stewart, Susan. *Conflict Resolution*, capítulo 1.

Folberg, Jay y Alison Taylor. *Mediación. Resolución de conflictos sin litigio*. México, LIMUSA, 1992, pp.37-54.

Vinyamata, Eduard. *Manual de prevención y resolución de conflictos; Conciliación, mediación, negociación*. Barcelona, Ariel, 2002, capítulo 1.

Vinyamata, *Conflictología; Teoría y práctica en resolución de conflictos*. Barcelona, Ariel, 2001, pp.11-40 y 67-85.

Wallensteen, Peter. *Understanding Conflict Resolution*, capítulos 1-3.

Nicholson, Michael, "Negotiation, Agreement and Conflict Resolution: The Role of Rational Approaches and their Criticism" en Raimo Väyrynen (ed.), *New Directions in Conflict Theory; Conflict Resolution and Conflict Transformation*. London, SAGE,1991, pp.57-78.

Sesión 3 (24.3.09): Métodos de resolución de conflictos I: La mediación

Definición, aplicabilidad, características del/a mediador/a

Lecturas obligatorias:

Moore, Christopher. *El proceso de mediación. Métodos prácticos para la resolución de conflictos*. Barcelona, Granica, 1995, pp.43-86.

Folberg, Jay y Alison Taylor. *Mediación. Resolución de conflictos sin litigio*. México, LIMUSA, 1992, pp.54-84.

Lecturas adicionales:

Moore, Christopher. *El proceso de mediación. Métodos prácticos para la resolución de conflictos*. Barcelona, Granica, 1995, caps. 10-14.

Otras obras sobre mediación: Muldoon, Brian. *El corazón del conflicto*. Buenos Aires, Paidós, 1998.

Díez, Francisco y Gachi Tapia. *Herramientas para trabajar en mediación*. Buenos Aires, Paidós, 1999.

Sobre mediación transformadora:

Folger, Joseph y Robert A. Baruch Bush, "La mediación transformadora y la intervención de terceros: los sellos distintivos de un profesional transformador" en Dora Fried Schnitman (comp.). *Nuevos paradigmas en la resolución de conflictos*. Buenos Aires, Granica, 2000, pp.73-97.

Bush, Robert A. Baruch y Joseph P. Folger. *The Promise of Mediation; Responding to Conflict Through Empowerment and Recognition*. San Francisco, Jossey-Bass, 1994, caps.1-3.

Littlejohn, Stephen y Kathy Domenic, "Objetivos de la comunicación y métodos de mediación" en Dora Fried Schnitman (comp.). *Nuevos paradigmas en la resolución de conflictos*. Buenos Aires, Granica, 2000, pp.161-184.

Sesión 4 (26.3.09): Mediación (continuación)

Fases, habilidades, ejercicio práctico

Lecturas obligatorias:

Rosenberg, Marshall B. *Nonviolent Communication. A Language of Compassion*. Del Mar, CA, Puddle Dancer Press, 1999, caps.5-7.

Sesión 5 (2.4.09): Mediación internacional / Caso: Proceso de Oslo

Características, particularidades y límites de la mediación internacional.

Lecturas obligatorias:

Bercovitch, Jacob y Allison Houston "The Study of International Mediation: Theoretical Issues and Empirical Evidence" en Bercovitch (ed.) *Resolving International Conflicts. The Theory and Practice of Mediation*. London, Lynne Rienner, 1996, pp.11-35.
Merrills, J.G. *International Dispute Settlement*. 3a. ed. Cambridge, CUP, 1998, cap.2.

Lecturas adicionales:

Bercovitch, Jacob et al. *Mediation in International Relations. Multiple Approaches to Conflict Management*. London, Macmillan, 1992.
Princen, Thomas. *Intermediaries in International Conflict*. Princeton, Princeton University Press, 1992.
Curle, Adam. "Mediation in Situations of Large-Scale Violence" en Liebmann, Marian (ed.) *Mediation in Context*. Londres, Jessica Kingsley Publishers, 2000, pp.225-235.

Sesión 6 (14.4.09): Métodos de resolución de conflictos II: La negociación / Caso: Acuerdos de Campo David

Introducción, definiciones, estrategias, análisis

Lecturas obligatorias:

Font Barrot, Alfred. "Conflicto y negociación" en Eduard Vinyamata (coord.), *Tratamiento y transformación de conflictos. Métodos y recursos en conflictología*. Barcelona, Ariel, 2003.
Pruitt, Dean. "Strategy in Negotiation" en Victor Kremenyuk (ed.), *International Negotiation, Analysis, Approaches, Issues*. San Francisco, Jossey Bass, 2002, pp.85-96.
Lax, David A. y Sebenius, James K. *The Manager as a Negotiator. Bargaining for Cooperation and Competitive Gain*. Nueva York, The Free Press, 1987, pp.29-62.

Lecturas adicionales:

Dupont, Christophe y Guy-Olivier Faure. "The Negotiation Process" en Kremenyuk, *International Negotiation Analysis, Approaches, Issues*. San Francisco, Jossey Bass, 2002, pp.39-63.
Pruitt, Dean G. "Strategic Choice in Negotiation" en Breslin, William J. y Jeffrey Z. Rubin (eds.), *Negotiation Theory and Practice*. Cambridge, Mass., The Program on Negotiation at Harvard Law School, 1995, pp.27-46.

Sesión 7 (16.4.09): La negociación (continúa) / Caso: Golfo de Fonseca

Fases, poder en la negociación

Lecturas obligatorias:

Saunders, Harold H. "We Need a Larger Theory of Negotiation: The Importance of Pre-Negotiating Phases" en Breslin, William J. y Jeffrey Z. Rubin (eds.), *Negotiation Theory and Practice*. Cambridge, Mass., The Program on Negotiation at Harvard Law School, 1995, pp.57-70.
Raffia, Howard, "Prepararse para las negociaciones" en Ertel, Danny. *Negociación 2000*. Bogotá, Mc Graw-Hill, 1996, pp. 95-119.
Barron Stark, Peter. "The Role of Power in Negotiation" en www.everyonenegotiates.com/negotiation/powerarticle.htm

Lecturas adicionales

Lebel, Pierre. *El arte de la negociación*. Barcelona, CEAC, 1990, pp.71-84.
Fisher, Roger y Ury, William. *Sí, de acuerdo! Cómo negociar sin ceder*. Bogotá, Norma, 1993, Caps. 6 y "Diez preguntas sobre el poder"

Entrega del primer ensayo

Sesión 8 (21.3.09): Negociación por principios I / Caso: Conflicto limítrofe Ecuador-Perú

Lecturas obligatorias:

Fisher, Roger y Ury, William. *Sí, de acuerdo! Cómo negociar sin ceder*. Bogotá, Norma, 1993, caps. 1-3.

Sesión 9 (23.4.09): Negociación por principios II / Caso: Acuerdos de viernes santo

Lecturas obligatorias:

Fisher, Roger y Ury, William. *Sí, de acuerdo! Cómo negociar sin ceder*. Bogotá, Norma, 1993, caps. 4 y 5.

Sesión 10 (28.4.09): Negociación internacional / Caso: El Convenio de Biodiversidad

Conceptos, definiciones, desarrollo histórico, acercamientos analíticos

Lecturas obligatorias:

Kremenyuk, Victor. "The Emerging System of International Negotiations", en Kremenyuk, *International Negotiation*, pp.22-38.

Merrills, J.G. *International Dispute Settlement*. 3a. ed. Cambridge, CUP, 1998, cap.1.

Lecturas adicionales:

Barash, David P. "Diplomacy, Negotiation and Peaceful Settlement" en Ferry M. Merryfield y Richard C. Remy (eds.), *Teaching About International Conflict and Peace*, Albany, State University of New York Press, 1995, pp. 185-216.

Freymond, Jean. "Historical Approach" en Kremenyuk, *International Negotiation*, pp.131-144.

Sebenius, James K. "International Negotiation Analysis" en Kremenyuk, *International Negotiation*, pp.229-255.

Sesión 11 (30.4.09): Actores en la negociación internacional / Caso: Proceso de Ottawa

Lecturas obligatorias:

Miall, Hugh. *Contemporary Conflict Resolution*, pp.33-38.

Rubin, Jeffrey. "The Actors in Negotiation" en Kremenyuk, *International Negotiation*, pp.97-109.

Wallensteen, Peter. *Understanding Conflict Resolution*, pp. 62-70.

Fisher, Roger. "Negotiating Inside Out. What Are the Best Ways to Relate Internal Negotiations with External Ones" en Breslin, William J. y Jeffrey Z. Rubin (eds.), *Negotiation Theory and Practice*. Cambridge, Mass., The Program on Negotiation at Harvard Law School, 1995, pp., 71-57.

Lecturas adicionales:

Archer, Clive. *International Organizations*. London, Routledge, 1992, pp.147-187.

Haas, Ernst B. "Collective Conflict Management: Evidence for a New World Order?" en Friedrich Kratochwil y Edward Mansfield, *International Organization; A Reader*, New York, HarperCollins, 1994, pp.237-256.

Chigas, Diana. "La diplomacia preventiva y la OSCE" en Ertel, *Negociación 2000*, pp.241-284.

Sesión 12 (5.5.09): Negociación, cultura y género / Caso: Negociaciones de desarme

Conceptos, impacto en la negociación

Lecturas obligatorias:

Faure, Guy-Olivier. "International Negotiation: The Cultural Dimension" en Kremenyuk, *International Negotiation*, pp.392-415.

Avruch, Kevin y Peter Black. "Conflict Resolution in Intercultural Settings: Problems and Prospects" en Dennis Sandole y Hugo van der Merwe, *Conflict Resolution Theory and Practice; Integration and Application*, Manchester, Manchester University Press, 1993, pp.131-145.

Kolb, Deborah y Gloria Coolidge. "Her Place at the Table: A Consideration of Gender Issues in Negotiation" en Breslin y Rubin, *Negotiation Theory and Practice*, pp.262-277.
Pradel, Dina *et al.* "When Gender Changes the Negotiation" en *Working Knowledge*, 13 de febrero de 2006.

Lecturas adicionales:

Faure, Guy-Olivier y Jeffrey Z. Rubin. *Culture and Negotiation*. Newbury Park, SAGE, 1993.
Hellweg Susan et al. "Cultural Variations in Negotiation Styles" en Larry Samovar y Richard E. Porter, *Intercultural Communication*. Belmont, Wadsworth, 1999, pp.185-192.
Gudykunst, William B. *Communicating with Strangers; An Approach to Intercultural Communication* (3 ed.). Boston, McGraw Hill, 1997, caps. 10 y 11.
Hoecklin, Lisa. *Managing Cultural Differences; Strategies for Competitive Advantage*. Workingham, Addison-Wesley, 1995, pp.23-49.
Pearson, Judy. "Gender and Communication: An Intimate Relationship" en Samovar y Porter, *Intercultural Communication*, pp. 150-160.
Anderlini, Sanam Naraghi. "Women at the Peace Table, Making a Difference" New York, UNIFEM, 2000. 20 July 2004.
Anderlini, Sanam Naraghi. "Peace Negotiations and Agreements" en *Inclusive Security, Sustainable Peace: A Toolkit for Advocacy and Action*, pp.16-32.
Legace, Martha. "Women Negotiating in the New Millennium" en *Working Knowledge*, 8 de febrero de 2000.

Sesión 13 (7.5.09): Negociación multilateral y conferencias internacionales/ Caso: La Convemar
Particularidades de la negociación internacional; particularidades de las conferencias internacionales en el marco del sistema de Naciones Unidas.

Lecturas obligatorias:

Zartman, I. William. "Introduction" en I. William Zartman (ed.), *International Multilateral Negotiation; Approaches to the Management of Complexity*, San Francisco, Jossey-Bass, pp.1-12.
Susskind, Lawrence et al. *Teaching Multiparty Negotiation: A Workbook*. Cambridge, Mass. PON, 2005, pp.158-171.
Kaufman, Johan. *Conference Diplomacy; An Introductory Analysis*. Dordrecht, Martinus Nijhoff Publishers, 1988, cap. 1.
Mc Donald, John W. "International Conference Diplomacy: Four Principles" en Sandole, *Conflict Resolution*, pp.248-260.

Lecturas adicionales:

Lang, Winfried. "Lessons Drawn from Practice: Open Covenants, Openly Arrived At" en Zartman (ed.), *International Multilateral Negotiation-*, pp.201-212.
Touval, Saadia. "Multilateral Negotiation: An Analytic Approach" en Breslin, *Negotiation Theory and Practice*, pp.351-367.
Aurisch, Klaus. "The Art of Preparing a Multilateral Conference" en Breslin, *Negotiation Theory and Practice*, pp.389-400.
Kaufmann, Johan. *Conference Diplomacy*, cap.4.

Entrega del segundo ensayo

Sesión 14 (12.5.09): Dos tipos particulares de negociación: comercio y medio ambiente / Caso: Ecuador y OMC en el caso del banano

Particularidades de la negociación comercial y de la negociación ambiental

Lecturas obligatorias:

Sjöstedt, Gunnar. "Negotiation on Trade and The Environment: Variation in the Multilateral Approach" en Kremenyuk, *International Negotiation*, pp.362-374.

Sjöstedt, Gunnar. "Trade Wars: keeping Conflict Out of Competition" en Zartman, I. William (ed.) *Preventive Negotiation. Avoiding Conflict Escalation*. Lanham, Rowland and Littlefield, 2001, pp.187-204.

Spector, Bertram. "Transboundary Disputes: Keeping Backyards Clean" en Zartman, I. William (ed.) *Preventive Negotiation. Avoiding Conflict Escalation*. Lanham, Rowland and Littlefield, 2001, pp.205-226.

Lecturas adicionales:

Odell, John S. *Negotiating the World Economy*. Ithaca, Cornell University Press, 2000.

Shmueli, Deborah y Vraneski, Ariella. "Environmental Mediation in International Relations" en Bercovitch (ed.) *Resolving International Conflicts. The Theory and Practice of Mediation*. London, Lynne Rienner, 1996, pp.191-215.

Sesión 15 (19.5.09) Examen final