

Maestría en Relaciones Internacionales 2009-2011
Resolución de Conflictos y Negociación Internacional

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

Contacto: bzepeda@flacso.org.ec o al 323 8888 ext.2424

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.

El curso es obligatorio para l@s estudiantes de la maestría de relaciones internacionales –mención en seguridad y derechos humanos y está abierto a cursantes de otros programas de maestría 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 reforzado sus capacidades analíticas y de investigación
- 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 han seleccionado varias lecturas como textos obligatorios. Se requerirá que l@s estudiantes realicen esta lectura con anticipación. Sobre las lecturas obligatorias de cada sesión se realizarán controles aleatorios.

Trabajo requerido y porcentajes de evaluación:

La nota final estará compuesta de la siguiente manera:

Examen final	30%
Ensayos (2)	30%
Monografía	20%
Presentación	10%
Controles de lectura	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 VIERNES 23 de julio.

Ensayos

Los estudiantes deberán seleccionar dos de las preguntas que aparecen en la lista que se circulará al inicio del módulo 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 de manera explícita la pregunta
- 2) el 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 28 de junio; el segundo el 14 de julio. No se aceptarán ensayos entregados de manera extemporánea.

Presentación y monografía

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 la **monografía final (2500 a 3000 palabras), que deberá entregarse a más tardar una semana después de haberse realizado la presentación.**

Controles de lectura

Con el fin de incentivar la preparación de las lecturas correspondientes a cada sesión, se realizarán controles de lectura esporádicos sin previo aviso. Las notas obtenidas en estos controles serán promediadas para constituir el 10% de la nota final.

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

SÍLABO

Sesión 1 (7.6.10): Presentación

Asignación de presentaciones

Lecturas:

Cohen, Raymond y Paul Meerts (2008). “The Evolution of International Negotiation Processes” en *International Negotiation*, 13 (2), pp.149-156.

Sesión 2 (9.6.10): Introducción al estudio del conflicto y su resolución

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

Lecturas obligatorias:

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

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

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

Lecturas adicionales:

Stewart, Susan (1998). *Conflict Resolution. A Foundation Guide*. Winchester: Waterside Press, capítulo 1.

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

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

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

Wallensteen, Peter (2002). *Understanding Conflict Resolution. War, Peace and the Global System*. Londres: SAGE, capítulos 1-3.

Nicholson, Michael (1991). “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*. Londres: SAGE, pp.57-78.

Sesión 3 (14.6.10): Métodos de resolución de conflictos I: La mediación

Definición, aplicabilidad, características del/a mediador/a

Lecturas obligatorias:

- Moore, Christopher (1995). *El proceso de mediación. Métodos prácticos para la resolución de conflictos*. Barcelona: Granica, pp.43-86.
- Folberg, Jay y Alison Taylor (1992). *Mediación. Resolución de conflictos sin litigio*. México: LIMUSA, pp.54-84.

Lecturas adicionales:

- Moore, Christopher (1995). *El proceso de mediación. Métodos prácticos para la resolución de conflictos*. Barcelona, Granica: caps. 10-14.
- Otras obras sobre mediación:
- Muldoon, Brian (1998). *El corazón del conflicto*. Buenos Aires: Paidós.
- Diez, Francisco y Gachi Tapia (1999). *Herramientas para trabajar en mediación*. Buenos Aires: Paidós.
- Sobre mediación transformadora:
- Folger, Joseph y Robert A. Baruch Bush (2000), "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, pp.73-97.
- Bush, Robert A. Baruch y Joseph P. Folger (1994). *The Promise of Mediation; Responding to Conflict Through Empowerment and Recognition*. San Francisco: Jossey-Bass, caps.1-3.
- Littlejohn, Stephen y Kathy Domenic (2000). "Objetivos de la comunicación y métodos de mediación" en Dora Fried Schnitman (comp.). *Nuevos paradigmas en la resolución de conflictos*. Buenos Aires: Granica, pp.161-184.

Sesión 4 (16.6.10): Mediación (continuación)

Fases, habilidades, ejercicio práctico

Lecturas obligatorias:

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

Sesión 5 (21.6.10): Mediación internacional / Caso: Proceso de Oslo

Características, particularidades y límites de la mediación internacional.

Lecturas obligatorias:

- Bercovitch, Jacob y Judith Fretter (2007). "Studying International Mediation: Developing Data Sets on Mediation, Looking for Patterns and Searching for Answers", en *International Negotiation*, 12 (2), pp. 145-173.
- Svensson, Isak (2007). "Mediation With Muscles or Minds? Exploring Power Mediators and Pure Mediators in Civil Wars" en *International Negotiation*, 12 (2), pp.229-248.

Lecturas adicionales:

- International Negotiation*, 12 (2), 2007. Todo el volumen está dedicado a la discusión acerca de la mediación internacional.
- Bercovitch, Jacob y Allison Houston (1996). "The Study of International Mediation: Theoretical Issues and Empirical Evidence" en Bercovitch, Jacob (ed.) *Resolving International Conflicts. The Theory and Practice of Mediation*. Londres: Lynne Rienner, pp.11-35.
- Bercovitch, Jacob et al. (1992). *Mediation in International Relations. Multiple Approaches to Conflict Management*. Londres: Macmillan.
- Merrills, J.G. (1998). *International Dispute Settlement*. 3a. ed. Cambridge: Cambridge University Press, cap.2.
- Princen, Thomas (1992). *Intermediaries in International Conflict*. Princeton, Princeton University Press.

Curle, Adam (2000). "Mediation in Situations of Large-Scale Violence" en Liebmann, Marian (ed.) *Mediation in Context*. Londres: Jessica Kingsley Publishers, 2000.

Sesión 6 (23.6.10): Métodos de resolución de conflictos II: La negociación / Caso: Acuerdos de Campo David I

Introducción, definiciones, estrategias, análisis

Lecturas obligatorias:

Font Barrot, Alfred (2003). "Conflicto y negociación" en Eduard Vinyamata (coord.), *Tratamiento y transformación de conflictos. Métodos y recursos en conflictología*. Barcelona: Ariel.

Pruitt, Dean (2002). "Strategy in Negotiation" en Victor Kremenyuk (ed.), *International Negotiation, Analysis, Approaches, Issues*. San Francisco: Jossey Bass, pp.85-96.

Lax, David A. y Sebenius, James K. (1987). *The Manager as a Negotiator. Bargaining for Cooperation and Competitive Gain*. Nueva York: The Free Press, pp.29-62.

Lecturas adicionales:

Dupont, Christophe y Guy-Olivier Faure (2002). "The Negotiation Process" en Kremenyuk, *International Negotiation Analysis, Approaches, Issues*. San Francisco: Jossey Bass, pp.39-63.

Pruitt, Dean G. (1995). "Strategic Choice in Negotiation" en Breslin, William J. y Jeffrey Z. Rubin (eds.), *Negotiation Theory and Practice*. Cambridge, MA: The Program on Negotiation Books, pp.27-46.

Druckman, Daniel (2001). "Turning points in International Negotiation: A Comparative Analysis" en *The Journal of Conflict Resolution*, 45 (4), pp.519-544.

Elms, Deborah (2006). "How Bargaining Alters Outcomes: Bilateral Trade Negotiations and Bargaining Strategies" en *International Negotiation*, 11(3), pp.399-429.

Sesión 7 (28.6.10): La negociación (continúa) / Caso: Nagorno-Karabaj

Fases, poder en la negociación

Lecturas obligatorias:

Saunders, Harold H. (1995). "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, MA: The Program on Negotiation Books pp.57-70.

Gross Stein, Janice (ed.) (1989). *Getting to the Table: The Processes of International Pre-negotiation*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.

Barron Stark, Peter. "The Role of Power in Negotiation" en www.everyonenegotiates.com/negotiation/powerarticle.htm

Jensen, Lloyd (1997). "Negotiations and Power Asymmetries: The Cases of Bosnia, Northern Ireland and Sri Lanka" en *International Negotiation*, 2 (1), pp. 21-41.

Lecturas adicionales

Raffia, Howard (1996). "Prepararse para las negociaciones" en Danny Ertel, *Negociación 2000*. Bogotá: McGraw-Hill, pp. 95-119.

Lebel, Pierre (1990). *El arte de la negociación*. Barcelona: CEAC, 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".

Breslin, J. William y Jeffrey Z. Rubin (eds.) (1995). *Negotiation Theory and Practice*. Cambridge, MA, Program on Negotiation Books, pp. 115-140.

ENTREGA DEL PRIMER ENSAYO

Sesión 8 (30.6.10): Negociación por principios I / Caso: Conflicto limítrofe Ecuador-Perú

Lecturas obligatorias:

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

Sesión 9 (viernes 2.7.10): Negociación por principios II / Caso: Acuerdos de viernes santo

Lecturas obligatorias:

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

Sesión 10 (5.7.10): Negociación internacional / Caso: El Convenio de biodiversidad

Conceptos, definiciones, desarrollo histórico, acercamientos analíticos

Lecturas obligatorias:

Kremenyuk, Victor (2002). "The Emerging System of International Negotiations", en Victor Kremenyuk (ed.), *International Negotiation, Analysis, Approaches, Issues*. San Francisco: Jossey Bass, pp.22-38.

Sebenius, James K. "International negotiation Analysis" en en Victor Kremenyuk (ed.), *International Negotiation, Analysis, Approaches, Issues*. San Francisco: Jossey Bass, pp.229-255.

Cede, Franz (2002). "The Legal Perspective on International Negotiations" en Victor Kremenyuk (ed.), *International Negotiation, Analysis, Approaches, Issues*. San Francisco: Jossey Bass, pp.145-158.

Lecturas adicionales:

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

Underdal, Arild (2002). "The Outcomes of Negotiation" en Victor Kremenyuk (ed.), *International Negotiation, Analysis, Approaches, Issues*. San Francisco: Jossey Bass, pp. 110-125.

Freymond, Jean (2002). "Historical Approach" en Victor Kremenyuk (ed.), *International Negotiation, Analysis, Approaches, Issues*. San Francisco: Jossey Bass, pp. Kremenyuk, *International Negotiation*, pp.131-144.

Sesión 11 (7.7.10): Actores en la negociación internacional / Caso: Proceso de Ottawa

Lecturas obligatorias:

Miall, Hugh et al. (1999). *Contemporary Conflict Resolution*, Cambridge: Polity Press, pp.33-38.

Rubin, Jeffrey. "The Actors in Negotiation" en Victor Kremenyuk (ed.), *International Negotiation, Analysis, Approaches, Issues*. San Francisco: Jossey Bass, pp.97-109.

Wallensteen, Peter (2002). *Understanding Conflict Resolution. War Peace and the Global System*. Londres: SAGE, pp. 62-70.

Fisher, Roger (1995). "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, MA: Program on Negotiation Books, pp. 71-57.

Lecturas adicionales:

Archer, Clive (1992). *International Organizations*. Londres: Routledge, pp.147-187.

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

Chigas, Diana (1996). "La diplomacia preventiva y la OSCE" en Danny Ertel (ed.), *Negociación 2000*, Bogotá: McGraw-Hill, pp.241-284.

Sesión 12 (12.7.10): Negociación y cultura / Caso: Negociaciones de desarme

Conceptos, impacto en la negociación

Lecturas obligatorias:

Faure, Guy-Olivier y Jeffrey Rubin (1993). *Culture and Negotiation: The Resolutions of Water Disputes*. Newbury Park: SAGE, pp.1-57 ("Introducción" y contribuciones Zartman, Cohen, Lang y Kremenyuk).

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

Lecturas adicionales:

Faure, Guy-Olivier (2002). "International Negotiation: The Cultural Dimension" en Kremenyuk, *International Negotiation*, pp.392-415.

Hellweg Susan et al. (1999). "Cultural Variations in Negotiation Styles" en Larry Samovar y Richard E. Porter, *Intercultural Communication*. Belmont: Wadsworth, pp.185-192.

Gudykunst, William B. (1997). *Communicating with Strangers; An Approach to Intercultural Communication* (3 ed.). Boston, McGraw Hill, caps. 10 y 11.

Hoecklin, Lisa (1995). *Managing Cultural Differences; Strategies for Competitive Advantage*. Workingham, Addison-Wesley, pp.23-49.

International Negotiation, 12 (1) (2007). Todo el fascículo está dedicado al tema de negociación y cultura.

Sesión 13 (14.7.10): Negociación y género / Caso:

Conceptos, impacto en la negociación

Lecturas obligatorias:

Kolb, Deborah y Gloria Coolidge (1995). "Her Place at the Table: A Consideration of Gender Issues in Negotiation" en J. William Breslin y Jeffrey Z. Rubin, *Negotiation Theory and Practice*, Cambridge, MA: Program on Negotiation Books, pp.262-277.

Florea, Natalie et al. (2003). "Negotiating From Mars to Venus: Gender in Simulated International Negotiations" en *Simulation and Gaming*, 34 (2), pp.226-248.

Boyer, Mark A. et al. (2009). "Gender and Negotiation: Some Experimental Findings From an International Negotiation Simulation" en *International Studies Quarterly*, 53, pp.23-47.

Lecturas adicionales

Pearson, Judy (1999). "Gender and Communication: An Intimate Relationship" en Larry Samovar y Richard E. Porter, *Intercultural Communication*. Belmont: Wadsworth, pp. 150-160.

Anderlini, Sanam Naraghi (2000). "Women at the Peace Table, Making a Difference" New York, UNIFEM, 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 (2000). "Women Negotiating in the New Millennium" en *Working Knowledge*, 8 de febrero.

ENTREGA DEL SEGUNDO ENSAYO

Sesión 14 (19.7.10): Negociación multilateral / 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 (1994). "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. (2005). *Teaching Multiparty Negotiation: A Workbook*. Cambridge, MA: Program on Negotiation Books, pp.158-171.
- Kaufman, Johan (1998). *Conference Diplomacy; An Introductory Analysis*. Dordrecht, Martinus Nijhoff Publishers, cap. 1.
- Mc Donald, John W. "International Conference Diplomacy: Four Principles" en Dennis Sandole y Hugo van der Merwe (eds.), *Conflict Resolution Theory and Practice; Integration and Application*, Manchester: Manchester University Press, pp.248-260.

Lecturas adicionales:

- Crump, Larry e Ian Glendon (2003). "Towards a Paradigm of Multiparty Negotiation" en *International Negotiation*, 8 (2), pp. 197-234.
- Lang, Winfried. "Lessons Drawn from Practice: Open Covenants, Openly Arrived At" en William I. Zartman (ed.), *International Multilateral Negotiation; Approaches to the Management of Complexity*, San Francisco, Jossey-Bass, pp.201-212.
- Touval, Saadia (1995). "Multilateral Negotiation: An Analytic Approach" en J. William Breslin y Jeffrey Z. Rubin, *Negotiation Theory and Practice*, Cambridge, MA: Program on Negotiation Books, pp. 351-367.
- Aurisch, Klaus (1995). "The Art of Preparing a Multilateral Conference" en J. William Breslin y Jeffrey Z. Rubin, *Negotiation Theory and Practice*, Cambridge, MA: Program on Negotiation Books, pp. 389-400.
- Kaufmann, Johan (1998). *Conference Diplomacy; An Introductory Analysis*. Dordrecht, Martinus Nijhoff Publishers, cap.4.

Sesión 15 (23.7.10) Examen final