

## **Título del Curso:**

CAPACIDADES PARA MEDIACIÓN & NEGOCIACIÓN EN CONTEXTOS INTERCULTURALES Y SENSIBLES

## **Información del instructor:**

Rafael Eguiguren - [rafachan@tamarinda.net](mailto:rafachan@tamarinda.net) Rafael está especializado en Conflicto Internacional. A lo largo de su carrera profesional, ha trabajado en 40 países diferentes, tan diversos como Sierra Leona, Colombia, Afganistán, Bután, Tuvalu o Palestina. Rafael tiene más de 20 años de experiencia con agencias multilaterales, gobiernos, actores privados y ONG. Su trabajo como facilitador / mediador, analista político, evaluador o asesor principal lo ha llevado a realizar más de 12,710 entrevistas en el campo con personas que a menudo tienen perspectivas radicalmente diferentes. Por ejemplo, se reuniría con líderes de Hamas en Gaza y, por otro lado, con las autoridades israelíes; Jueces del Tribunal Popular Supremo en China y jueces en zonas rurales; Políticos colombianos, comandantes de las FARC y campesinos de base. Se mueve de un lado a otro desde el nivel político a los niveles de base para escuchar a grupos sin una voz como los líderes tribales en diferentes valles de Afganistán; Niños soldados o mujeres torturadas en Sierra Leona; Señores de la guerra de clanes en conflicto en Somalia; Intocables en la India, o comunidades indígenas en Guatemala. Ha ocupado cargos en contextos sensibles, como responsable de la cartera de derechos humanos de la Unión Europea en China; líder de equipo en la evaluación de iniciativas de construcción de paz entre comerciantes de madera y poblaciones indígenas en la selva amazónica; o interlocutor con actores involucrados en la mutilación genital femenina en Nigeria. Sus tareas más recientes lo han llevado a Colombia en el marco del Proceso de Paz y a la frontera con Siria, para analizar la situación de los periodistas y blogueros sirios. Rafael también tiene un gran interés en la pedagogía, la investigación orientada a la acción y la promoción, enseña a nivel de postgrado en Europa (IE University, Deusto en Bilbao o Complutense en Madrid) y los Estados Unidos (Columbia University en Nueva York o Johns Hopkins en Baltimore) y Brinda capacitación práctica a ONGs, gobiernos y agencias internacionales.

## **Resumen del curso:**

El curso está diseñado para estudiantes que desean seguir una carrera profesional en contextos internacionales, en posiciones como Diplomático, Mediador, Negociador, Periodista, Analista, Defensor de los Derechos Humanos, Defensor de los derechos humanos, Activista, etc. y / o en sectores tales como Relaciones Externas, ONU, UE y otras agencias internacionales, ONG, contextos humanitarios, negocios internacionales, etc

El módulo se centra en las habilidades psicológicas y interculturales esenciales que se necesitan para trabajar de manera efectiva en un entorno internacional y / o intercultural. Si bien el curso proporciona una base rigurosa sobre los fundamentos teóricos de Diferencia cultural, Psicología y Neurociencia, su énfasis no está en las sutilezas académicas o antropológicas, sino en habilidades prácticas y soluciones que serán útiles como profesionales en su trabajo diario. Trataremos aspectos como la forma de obtener confianza, cómo escuchar profesionalmente y hacer que alguien se sienta escuchado, y cómo presentar ideas para que tengan la oportunidad de influir en la toma de decisiones de otros.

En este sentido, el curso se basa en gran medida en la experiencia práctica del instructor en entornos de resolución de conflictos en más de 40 países diferentes como negociador, analista, mediador o entrevistador. El énfasis está en las **lecciones aprendidas y en los consejos prácticos extraídos tanto del campo a nivel de base como a nivel institucional y político.**

**Ejemplos de interacciones directas en el campo** que el instructor utiliza como fuente de conocimiento, análisis y ejemplos a lo largo del curso son: aquellos con líderes tribales en Afganistán, señores de la guerra en Somalia, bloggers de base y periodistas locales en Siria, guerrilleros y comandantes de las FARC, negociadores de la sociedad civil y de la paz en Colombia, actores de la mutilación genital femenina en Nigeria, trabajadores inmigrantes y funcionarios locales en el Líbano, líderes indígenas en Guatemala, niños soldados en Sierra Leona, Khmer Rouge en Camboya, selva amazónica conflicto entre madereros y comunidades indígenas en Brasil, capacitaciones para consultores principales que trabajan en Oriente Medio, África, ex Unión Soviética o América Latina; Capacitaciones a organizaciones locales en Siria, Palestina, Israel, Perú, India, etc.

**Los ejemplos de interacciones directas a nivel institucional y político** que el instructor utiliza como fuente de conocimiento, análisis y ejemplos a lo largo del curso son: aquellos con Autoridades Chinas como oficial de la UE a cargo de la cartera de Derechos Humanos en China, aquellos como Asesor Principal de Negociación de un contrato de franquicia con Ferrari en Maranello, interacciones en diferentes contextos con líderes de Hamas en Palestina y autoridades israelíes en Israel, ministros palestinos, miembros del Parlamento libios, comandantes de las FARC y líderes políticos en el proceso de paz en Colombia, capacitador de funcionarios gubernamentales en Namibia , Formador de funcionarios de la UE, etc.

**El curso se basa en el siguiente razonamiento:** a menudo se da por sentado que la mayoría de los esfuerzos de negociación fracasan debido a intereses divergentes o falta de capacidad técnica; como resultado, la capacidad de comunicarse entre culturas y el desarrollo de la inteligencia emocional se dan por sentados y rara vez se abordan o aprenden. En este curso tratamos de abordar esa brecha, ya que consideramos que la competencia intercultural y las habilidades psicológicas son esenciales para la negociación y / o Practicantes de la mediación. De hecho, no importa cuán sofisticados sean los problemas o la tecnología, las negociaciones internacionales inevitablemente se reducen a un ser humano (o grupo) que trata de comprender a otro ser humano, a menudo de una cultura diferente. Si estas dos personas se malinterpretan o se ofenden inadvertidamente, toda la inversión financiera y la preparación técnica se vuelven ineficaces. Ya sea en una mesa de Construcción de la Paz a nivel diplomático, o en conversaciones con diferentes tribus a nivel de base, la capacidad de ser percibido como creíble, de escuchar a quienes piensan diferente de nosotros, de visualizar su enfoque cultural y de obtener su confianza. Con frecuencia hace la diferencia entre el éxito o el fracaso de una negociación.

## **Plan de curso:**

Lectura corta que debe hacerse como preparación para la primera clase: Dilema peatonal .

### **Sesiones 1 & 2**

- Presentación del curso.
- Habilidades interculturales, psicológicas y de neurociencia: una brecha en las escuelas diplomáticas y en los currículos de los periodistas.
- Habilidades interculturales, psicológicas y de neurociencia: ¿Por qué son esenciales para la negociación internacional y la mediación?
- Dilema peatonal: entendiendo la noción de diferencia cultural y su aplicación práctica.
- Estructuración cultural para uso práctico I (teoría).

### **Sesiones 3 & 4**

- Estructuración cultural para uso práctico II (teoría).
- ¿Cómo me perciben? → Case Estuche pequeño, cierre técnico, consejos prácticos y soluciones.
- ¿Es una sonrisa siempre buena? - Lenguaje corporal.
- Un momento crucial, la primera interacción → case Estuche pequeño, resumen técnico, consejos prácticos y soluciones.
- Cómo hacer preguntas en configuraciones confidenciales (1) - Introducción básica (El método, lo que está escrito en los libros).
- Cómo hacer preguntas en entornos sensibles (2) - Desde respuestas educadas hasta respuestas reales (The Art, lo que no está escrito en los libros)
- ¿Y si soy mujer? ¿Y si soy hombre? - Ventajas y desventajas.
- Cuando todos odian a todos

## Sesiones 5 & 6

- El arte de escuchar (1) Con una persona - Cómo hacer que alguien se sienta realmente escuchado.
- El arte de escuchar (2) Con muchas personas - Cómo escuchar de manera equitativa y justa a 40 personas diferentes.
- Perspectivismo frente a la mentira.
- Tipos de sesgos y soluciones.
- Un ambiente de diferencia cultural. - Negociación entre Ferrari y Luxsmart, desde la arrogancia hasta los colores.
- Entornos musulmanes - ventajas, desventajas, enfoque.
- Confianza (1). Cómo ganar confianza, el tesoro más valioso.
- Confianza (2). Cómo gestionar la confianza de manera responsable - ética, una obligación sagrada.
- El arte de tomar notas.

## **Sesiones 7 & 8**

- Presentación de información, informes.
- Presentar propuestas a personas poderosas, incidencia e influencia.
- Relativismo cultural (1) A nivel institucional: negociación de los derechos humanos en China: situación y enfoque práctico
- Relativismo cultural (2) A nivel de campo: Burqa e igualdad de género en Afganistán: tres escenarios y enfoque técnico
- Cuando los valores chocan - Israelíes y palestinos, Líbano y abuso de inmigrantes, MGF
- Cómo utilizar un intérprete.
- Trabajar en lugares difíciles: medidas de seguridad reales vs. formales.

## **Sesiones 9 & 10**

- Curso de cierre
- Prueba del curso (presentación grupal, teatro, análisis de video o prueba escrita, dependiendo del número de estudiantes inscritos)

## **Método de Instrucción**

El curso se basa principalmente en una serie de casos y situaciones reales que han sido cuidadosamente seleccionados por el instructor para mostrar temas clave en la negociación y la mediación. Se les pedirá constantemente a los estudiantes que se posicionen y ofrezcan sus soluciones y argumentos. Cada debate irá seguido de un resumen y consejos prácticos basados en dos fuentes principales: por un lado, soluciones de la vida real en el caso analizado y en otros similares, por otro, investigación académica sobre psicología y neurociencia.

La metodología basada en casos se acompañará de algunos análisis de video, conferencias breves sobre temas seleccionados y algunos ejercicios propuestos a los estudiantes.