

La importancia de la tercera lengua para los Negociadores Internacionales

Autor 1:

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad El Bosque, Bogotá

Correo electrónico:

Autor 2:

Jaime Alberto Valencia Herrera, Universidad el Bosque, Bogotá

Correo electrónico: jvalenciah@unbosque.edu.co

Referencia según DOI. Espacio para la editorial de Dspace

Resumen:

Los Negociadores Internacionales se caracterizan por su capacidad de interactuar en diferentes culturas y asimismo lograr estrategias de adaptación y desarrollo en distintas locaciones. Gracias al aumento constante de las relaciones internacionales dentro del contexto de la globalización, los idiomas pasan a formar factor fundamental y determinante para que dichos negociadores logren cumplir a cabalidad con sus objetivos. Con base en lo anterior, estas memorias buscan establecer una serie de puntos que demuestren cómo la experiencia y adquisición de la tercera lengua (francés desde la experiencia de este autor) contribuye a la retroalimentación del proyecto curricular del Programa de Negocios Internacionales de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, teniendo en cuenta factores puntuales como el desarrollo de esta tercera lengua y la producción de conocimiento a partir de experiencias.

Abstract:

International Negotiators are characterized by their ability to interact in different cultures and also achieve adaptation and development strategies in different locations. Thanks to the constant increase in international relations within the context of

globalization, languages become a fundamental and determining factor for these negotiators to achieve fully their objectives. Based on the foregoing, these reports seek to establish a series of points that demonstrate how the experience and acquisition of the third language (French from the experience of this author) contributes to the feedback of the curricular project of the International Business Program of the Faculty of Economic and Administrative Sciences, taking into account specific factors such as the development of this third language and the production of knowledge from experiences.

Propósito:

El propósito de este artículo es demostrar la importancia del aprendizaje y adquisición de un tercer idioma para el desarrollo de la profesión de Negociador Internacional; además, pretende contribuir al mejoramiento de las estrategias, enfoques y metodologías de la documentación de experiencia, ayudando también a la retroalimentación del currículo del negociador internacional de la Universidad el Bosque.

Enfoque:

En cuanto a la experiencia del autor, está compuesta por dos etapas. La primera es la adquisición de la tercera lengua, la cual se divide en dos partes: colegio y refuerzo posterior. La segunda es la aplicación de la tercera lengua ya adquirida en Francia, en una estadía de un año aproximadamente, previo al ingreso a la Universidad el Bosque, al Programa de Negocios Internacionales.

Con respecto a la primera etapa, las instituciones involucradas son el Liceo Francés Louis Pasteur de Bogotá y la Alianza Francesa. Es por intermedio de estas que el autor adquirió la tercera lengua y su soporte es el examen DALF C1, que certifica que el autor, una vez presentado y aprobado, está certificado para hacer uso oficial del idioma. De lo anterior se destacan dos resultados: la adquisición del francés y la aplicación de este como Negociador Internacional.

Descripción del proceso y resultado:

El proceso utilizado por el autor para la adquisición del francés radica en su estancia en el colegio (Liceo Francés Louis Pasteur de Bogotá), un refuerzo en la Alianza Francesa y una estadía en la República Francesa de un año aproximadamente. Estudiar en instituciones como el Colegio Andino (alemán), el Colegio Helvetia (suizo), el Colegio de Inglaterra (inglés), el Colegio Italiano Leonardo Da Vinci (italiano), el Centro Cultural y Educativo Español Reyes Católicos (español) y

el Liceo Francés Louis Pasteur (francés), todos estos para el caso de colombiano, los estudiantes obtienen un resultado en particular: la adquisición de los idiomas mencionados anteriormente y el conocimiento de sus culturas. Respecto a estas últimas, su proceso consta principalmente de asistencia a clase y de un proceso paralelo de aprendizaje con el idioma materno; Libros de texto e imágenes, los cuales posteriormente pasan a ser escritos avanzados, obras de teatro, historias y novelas de autores reconocidos, con el fin de lograr que el estudiante escribiera, leyera, escuchara y hablara el tercera lengua (tomando el inglés como segunda lengua y dejándola fuera de consideración dado que es la lengua que la Universidad el Bosque ofrece) con un nivel lo suficientemente avanzado para desenvolverse nativamente y capaz de mimetizarse en su cultura.

La última etapa del proceso previo a la aplicación dentro del contexto profesional, consta básicamente de la adquisición de todos los conceptos y conocimientos relacionados con la disciplina de los Negocios Internacionales como se ha tratado anteriormente como lo referente a la culturalidad (cultura, política sistema internacional) y a las competencias comunicativas (discursos, lenguaje corporal, verbal y no verbal). Tal y como lo especifica García-Lomas (2011) en sus Pautas de comunicación:

Otro aspecto donde la cultura adquiere una importancia relevante en el mundo de los negocios es la forma que tienen de comunicarse los ejecutivos internacionales. El instrumento de comunicación más importante es el idioma, tanto hablado como escrito. En muchas ocasiones los ejecutivos internacionales deben comunicarse en un idioma que no es el materno y, en este sentido, para evitar malas interpretaciones es conveniente que tomen una serie de precauciones como: hablar despacio, utilizar un vocabulario sencillo, memorizar frases clave que transmitan los principales argumentos, repetir las mismas ideas pero con expresiones diferentes o resumir las principales conclusiones al finalizar la reunión. (García-Lomas, 2011, p.p.47-52)

A partir de la última etapa el autor, en calidad de Negociador Internacional en ejercicio, será quién determine si en el ejercicio de su profesión, la tercera lengua, base de este escrito, cumple con su cometido, citado permanentemente en este escrito: si es importante para la profesión como Negociador Internacional.

Limitaciones:

En cuanto a las limitaciones, existe una en particular que no permite con facilidad definir si hay relación directa entre la adquisición de idiomas y si esto permite ejercer la profesión de Negociador Internacional. Al ser una profesión relativamente reciente, la falta de información acerca de lo que compone a esta disciplina puede ser considerada una limitación. Sin embargo, al ser multidisciplinaria, el hecho de reunir varias fuentes de distintos autores permite crear un sendero que guíe para determinar y formar la estructura de relación entre los conceptos mencionados anteriormente.

Implicaciones prácticas:

Estas memorias sirven como apoyo a futuras experiencias para aquellos interesados. Además, será un insumo para la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas tendientes a mejorar de manera continua sus procesos académicos en lo relacionado con la formación del Negociador Internacional y la importancia estratégica de una tercera lengua para los procesos de aprendizaje y perfil de egresados.

Implicaciones sociales:

Las implicaciones sociales van estrictamente de la mano con las implicaciones prácticas y sirven de igual manera para usarse como fuente de información para la creación de escritos sobre adquisición de idiomas mediante sistematización de experiencias.

Originalidad / valor:

El valor que implica hacer estas memorias consta principalmente de la importancia de la adquisición de un tercer idioma, dado que es un proceso que puede llegar a tardar años en su ejecución (por lo menos para llegar a tener un dominio de este) y así como tarda en aprenderse, es un beneficio que, mientras sea bien utilizado, llegaría a ser vitalicio. En cuanto al escrito, un escrito que sea diferente a una investigación tradicional, que manifieste la experiencia del autor, sus pros y sus contras, sus limitaciones y dificultades, es ciertamente algo de admiración que puede fomentar el aprendizaje y adquisición de un tercer idioma.

Palabras claves:

Diferencias culturales; comunicación verbal y no verbal; protocolo; idiomas; negociación.

Clasificación JEL:

A11, A14, F02, F13.

Keywords:

Cultural differences; verbal and non-verbal communication; protocol; languages; negotiation.

Agradecimientos:

El autor agradece a la Universidad El Bosque y en ella comprendidas la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas y el Programa de Negocios Internacionales. Asimismo, a los docentes Adriana Arroyo y Pedro Nel Valbuena por el constante

apoyo. A las instituciones que hicieron posible el aprendizaje y posterior adquisición del francés, el Liceo Francés Louis Pasteur de Bogotá y la Alianza Francesa.

Introducción

La importancia de la tercera lengua para los Negociadores Internacionales es un concepto sobre el que no existen aún relaciones estrictamente establecidas, por lo menos en cuanto a si es determinante el manejo de idiomas para mejorar el desempeño como profesional en Negocios Internacionales (profesión relativamente nueva), pero que con base en la sistematización de experiencias (en este caso la de este autor), se busca demostrar cómo la tercera lengua (adquirida previamente por el autor), la malla curricular del Programa de Negocios Internacionales de la Universidad el Bosque y la sistematización de experiencias son importantes para el Negociador Internacional ejemplar.

Si bien la utilización de idiomas es base para profesiones como traductores, intérpretes y demás, el concepto de globalización tratado en el Programa de Negocios Internacionales, conlleva varios cambios tanto en el orden mundial como en el orden de las profesiones, sugiriendo que unas van a aparecer, otras a desaparecer y otras a cambiar su manera de ejecutarse. Es en ese punto en el que el Negociador Internacional tiene que aprovechar su entorno para evolucionar y permanecer dentro del mercado de profesiones, si así se le puede llamar, y lograr explotar al máximo las oportunidades que se ofrecen dentro del contexto de globalización.

En rasgos generales el currículo de la Universidad el Bosque, que será explicado a fondo más adelante, muestra la importancia que tienen los conceptos de culturalidad (interculturalidad, multiculturalidad y transculturalidad), comprendidos en determinadas asignaturas y competencias comunicativas, en donde se explotan las habilidades de comunicación que el Negociador Internacional debe tener para su promoción como profesional, y posteriormente determinar la importancia de la tercera lengua para el Negociador Internacional.

La finalidad de estas memorias principalmente es sistematizar cómo la experiencia de este autor, con la adquisición y aplicación de la tercera lengua dentro una cultura diferente a la propia y aplicada dentro de la cultura francesa, demuestra la importancia de dicha tercera lengua para desarrollar la profesión de Negociador Internacional satisfactoriamente, de la mano con lo que ofrece el currículo del Programa de Negocios Internacionales de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad el Bosque.

Inicialmente se trata lo referente a la Universidad el Bosque y la relación con la experiencia del autor; las estrategias y objetivos de tanto del Programa de Negocios

Internacionales como de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, seguidas de la metodología en donde se abarca el tipo de texto, descriptivo, con enfoque cualitativo y en donde se usa la técnica de análisis de contenido por medio de la sistematización de experiencias. Posteriormente, se presenta la experiencia del autor con la adquisición de la lengua francesa y finalmente se discute y concluye si lo sugerido inicialmente en el escrito (la importancia de la tercera lengua para el Negociador Internacional) se puede aplicar o no.

Coherencia entre la experiencia y la misión, objetivos y estrategias del Programa, la Facultad y la Universidad:

Entrando en materia entre la relación de todo lo que concierne al aprendizaje y adquisición del tercer idioma desde la experiencia y lo correspondiente a lo estipulado como misión por la Universidad el Bosque, la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas y los objetivos y estrategias del Programa de Negocios Internacionales se puede decir que, pese a no estar sincronizados temporalmente, su relación es profunda y directamente proporcional dado que es debido a las experiencias internacionales que un individuo puede tomar la decisión de estudiar la carrera gracias a lo que esta última ofrece.

La misión de la Universidad el Bosque se basa en un enfoque “Biopsicosocial y Cultural” del cual se resalta, para la experiencia y propósito del autor, lo que la universidad destaca como “la suma de factores psicológicos, sociales, y culturales”, factores sobre los cuales se concentran los esfuerzos educativos para que sus estudiantes y futuros egresados logren atender a las necesidades de la sociedad y su respectiva cultura, permitiendo así su desarrollo.

Reforzando la misión de la Universidad el Bosque, la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas propone, de la mano con esta última en “contribuir en la formación de profesionales con compromiso social” (Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad el Bosque, 2018 p. 1) enfocándose claramente en las ciencias económicas y administrativas. Adicionalmente, y destacando que las estrategias y los objetivos del Programa de Negocios se originan con base en las misiones mencionadas anteriormente, este ofrece asignaturas que fomentaron en este autor el afán por explotar su tercera lengua tanto local como globalmente con el fin de generar desarrollo tanto social como culturalmente.

La internacionalización del currículo se enfoca principalmente en el contenido de los programas formativos en la inserción de aspectos internacionales en los mismos. Lo anterior permite ofrecer a los estudiantes conocimientos internacionales en su área de estudio. (Rizo y Moreno, 2009).

Es por lo anterior que a continuación, se destacan de la malla curricular del programa de Negocios Internacionales las asignaturas que dan paso a la iniciativa para presentar las memorias sobre tercera lengua como opción de grado.

Teoría de las relaciones internacionales y sistemas económicos:

Esta asignatura está enfocada en cómo cada individuo, futuro profesional en Negocios Internacionales, debe estar enterado del contexto internacional con el propósito principal de aprender y saber relacionarse con individuos alrededor del mundo usando el protocolo como herramienta. Si bien la asignatura no está estrictamente relacionada con la tercera lengua, se debe tener en cuenta que adquirir una lengua no es solo hablarla, sino manejar temas culturales sin mayores impedimentos como se ha mencionado anteriormente, que conforman la aplicación completa del idioma.

Competencias comunicativas:

La asignatura de Competencias Comunicativas básicamente, reforzando los conceptos de protocolo enseñados en Teoría de las relaciones internacionales y sistemas económicos, tenía como único propósito enseñar al estudiante temas de comunicación tanto oral como escrita, enfocándose específicamente en preparar al estudiante para el momento de dar conferencias, saber leer documentos en público, manejar “tics” o muletillas, entre otros. Esta asignatura en particular es de vital ayuda para las exposiciones y conferencias como el Día del Negociador que celebra la Facultad y ayuda al futuro Negociador Internacional a mejorar su lenguaje tanto verbal como no verbal, oral y escrito (como se mencionó anteriormente); factores necesarios complementarios para el uso de cualquier lengua en general.

Geopolítica:

La asignatura de Geopolítica, fue una de las más exhaustivas, pero que a su vez deja los frutos más prósperos, sobre todo en cuanto a la explotación de la tercera lengua (francés). Esta asignatura de segundo semestre consta básicamente de enseñar a los estudiantes el amplio concepto de la geopolítica y sus orígenes enfocados a un país diferente al natal y, por medio de un escrito de alrededor de cien páginas, reflejar todos los aspectos geopolíticos, es decir, cultura, idioma, política, historia, entre otros (para el caso del autor Francia) y ser capaces, en equipos de trabajo, de lograr exponer satisfactoriamente todo lo redactado en el escrito y estar en la capacidad de responder a las preguntas e inquietudes del público en general.

Estudios europeos:

En esta asignatura se reforzaron conceptos de cultura básicos a nivel europeo, siendo la historia la base para el trato de estos temas culturales. El manejo de relaciones europeas y cómo se manejaron temas como el Tratado de Versalles, y los temas de la invasión alemana a Francia y la necesidad de estos invasores de hablar francés para facilitar su acceso a dicho país.

También, se trataron temas de diferentes tipos de economía como la naranja, verde, azul y marrón, economías de gran auge en el territorio europeo. La importancia en adquisición de idiomas extranjeras es clara en esta asignatura, dado que en Europa es donde más se hablan diferentes lenguas en una masa territorial reducida en comparación con los demás continentes.; es por eso que el hablar francés es clave para el autor.

Negociación internacional y sus respectivos énfasis:

En cuanto a Negociación internacional y a sus respectivos énfasis, pese a ser una asignatura de octavo semestre, es decir, que se encuentra en curso, conceptos como emoción y razón dentro de la persona y el cómo se usan para todo tipo de negociaciones son la base de estas asignaturas y más allá de los conceptos, la práctica es el factor principal porque es gracias a esta que tanto la razón como la emoción son llevados a sus máximos exponentes, facilitando o complicando la negociación como tal. Estas asignaturas no tienen relación directa con la tercera lengua; sin embargo, es dependiendo de la región o país donde el Negociador Internacional esté ubicado, o con quiénes esté relacionado, que hacer uso de la tercera lengua para aplicar conocimientos de negociación es fundamental.

Enfocándose al tema de internacionalización de la Universidad el Bosque, rama transversal para la universidad, brindando sus servicios a cada facultad y programa, incluida claramente la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas.

La base de internacionalización de la Universidad estipula lo siguiente:

En la Universidad El Bosque la internacionalización curricular surge como un eje fundamental del proceso de internacionalización y en particular de uno de sus elementos misionales, la formación Integral. Se persigue que a través de la internacionalización del currículo los estudiantes adquieran una serie de conocimientos y habilidades que les permitirán desenvolverse en escenarios multiculturales e internacionales, para ser ciudadanos de un mundo interdependiente. (Universidad el Bosque, Alma Mater, 2018)

Con base en lo anterior, la difusión y fomento de experiencias globales, desde y hacia la Universidad, hacen del profesional en Negocios Internacionales un profesional íntegro a la hora de desenvolverse en diferentes escenarios. La Movilidad Curricular, según la Internacionalización, permite integrar la disensión mundial de los contenidos

Reglamentación Semilleros - Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas - Universidad El Bosque

y preparar a los estudiantes para actuar profesional y socialmente en un contexto multicultural; motivo por el cual el hecho de compartir experiencias internacionales con la Facultad es de gran utilidad porque se ajusta a los objetivos del segmento de internacionalización de la Universidad el Bosque.

Método:

Tipo de estudio

El tipo de estudio utilizado para esta investigación es descriptivo, con un enfoque cualitativo, por medio de la técnica de análisis de contenido (bajo la metodología de) sistematización de experiencias con el objetivo de determinar la importancia de los idiomas para los negociadores internacionales.

El análisis cualitativo, definido por Strauss, Corbin & Zimmerman, (2002) es “cualquier tipo de investigación que produce hallazgos a los que no se llega por medio de procedimientos estadísticos u otros medio de cuantificación” (p. 20). Además, siendo necesario para la construcción de estas memorias, se abarcan temas del orden de “investigaciones sobre la gente, experiencias vividas, los comportamientos, emociones y sentimientos, así como el funcionamiento organizacional, movimientos sociales, fenómenos culturales e interacción entre naciones”, continuando con lo estipulado por Strauss, Corbin y Zimmerman (2002. p. 20). Con base en lo expuesto, se pretende lograr pautar la relación entre el conocimiento, la utilización de un tercer idioma y la Negociación Internacional.

Por otro lado, el análisis descriptivo, según Murillo y Martínez, (2010) corresponde con el “estudio de una comunidad o muestra estudiada en un momento dado” (p.p.14-15).

Análisis de contenido

La técnica de análisis de contenido es definida por Bardin (1991) como “un conjunto de instrumentos metodológicos [...] aplicados a “discursos” extremadamente diversificados” (p.p. 7-8). Asimismo “su finalidad es descubrir y determinar los aspectos significativos del mensaje y, especialmente, establecer su contenido Ideopolítico e intencionalidad” (Warton, 1993, p.1).

Sistematización de experiencias

Según García & Tirado (2010, p. 1-3), esta metodología se define como una manera de extraer y hacer comunicables los conocimientos que se producen en los proyectos de intervención en la realidad, con intencionalidad de transformación. Adicionalmente, Holliday (2006) agrega que como “ejercicio de producción de conocimiento crítico desde la práctica, ha ido adquiriendo más y más relevancia en las experiencias de educación” (p. 1).

Además, según Carrillo (1988, p. 2), una concepción y una propuesta de sistematización de experiencias apunta a disminuir la distancia entre las expectativas que ha generado y las posibilidades prácticas que puede potenciar; se inscribe dentro de las perspectivas y críticas de ciencia social, asociadas a los métodos cualitativos de investigación social.

El propósito es, mediante la utilización de lo recién mencionado, analizar documentos institucionales tales como la misión tanto de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad el Bosque como la misión del Programa de Negocios Internacionales, junto con documentos académicos acerca de la importancia de los idiomas para los negocios internacionales, y sus componentes y factores. Esta investigación busca mediante la sistematización de experiencia exponer lo siguiente:

Presentación de la experiencia:

Toledo (2008, p.p. 13-14) plantea que “la especie humana es, por lo menos, triple: genética, lingüística y cognitiva, y se expresa en la variedad o diversidad de genes, lenguas, y conocimientos o sabidurías”. Motivo por el cual la experiencia del estudiante que tenga la posibilidad de experimentar el campo del aprendizaje y posterior adquisición del segundo idioma, que de acuerdo con Stern (1992) “hay tres componentes esenciales del curriculum: finalidades, objetivos y evaluación” (p. 26).

Estos tres componentes son fundamentales para la planificación y la implementación de la enseñanza del idioma francés que, además, según Varela (2006) “la situación del francés en el mundo es, desde varios puntos de vista, comparable a las del español y el portugués” en cuanto a que es de las más habladas del mundo y que, además, tiene la capacidad de generar “instancias representativas de cada área idiomática para definir y llevar adelante una política lingüística” (p.p 1-3).

Según los más recientes estudios de psicólogos, psicolingüistas y teóricos de la educación en general, los niños en los primeros años de su vida tienen una especial predisposición para la apropiación lingüística y el desarrollo cognitivo y socio afectivo; esto hace que la enseñanza y el aprendizaje de una segunda lengua se inicie tan pronto como sea posible para aprovechar el potencial intelectual del niño y la plasticidad cerebral que poseen en edades tempranas. (Muñoz 2003, p. 1)

Por lo expuesto en la cita anterior, la recomendación está en que el individuo logre formarse con una tercera lengua desde una edad temprana, sabiendo que lo anterior recae fuertemente en las leyes de educación y de las instituciones que brindan educación. Y para ello en Europa, que se caracteriza por la cantidad de idiomas que se hablan en una extensión de tierra reducida, según Blanco (2002) “el desarrollo de las enseñanzas especializadas de idiomas reconoce la necesidad y establece las bases para la formación en idiomas a lo largo de la vida” (p. 1); y hace énfasis en que no es solo educativamente sino laboralmente también.

Como se mencionó en el párrafo anterior, pese a ser la mejor opción, la edad temprana no es la única etapa en la cual se pueden aprender idiomas y un ejemplo claro de esto son las instituciones que ofrecen dicho servicio como la Alianza Francesa, que además de enseñar el idioma ayuda a preparar incursiones a países francófonos y a minimizar los efectos de la falta de práctica, sin la necesidad de haber estudiado francés en el colegio. Se brindan, por ejemplo, diferentes maneras de aprendizaje, para aquellos que carecen de tiempo o se les dificulta, de igual manera hay gran variedad de niveles para aquellos que adquirieron una parte y quieren continuar desde ahí o simplemente quieren reforzar lo adquirido previamente.

Continuando con el proceso de adquisición del idioma, Sánchez (2011) afirma que existe un *aprendizaje a través de la observación* en donde cada individuo adquiere conocimientos sobre su vocación profesional antes de formarse sobre esta a partir de experiencias en diferentes ámbitos culturales. A partir de lo anterior, lo que se propone para el negociador internacional ejemplar son estadías en locaciones donde pueda adquirir no solo lingüística sino también experiencias arraigadas a lo cultural y lo social. Proponerse estadías en países angloparlantes como Estados Unidos o el Reino Unido para adquirir inglés y experiencias relacionadas, estancias en Francia o Canadá para experiencias francófonas, son de gran importancia para el negociador internacional si este quiere reforzar el idioma y las bases culturales del país en el cual se ubique.

Aquel que decide emigrar de su país de origen y establecerse en otro país, cuyas características culturales e idioma se tornen como barreras, encuentra dificultades en el día a día por motivos culturales e idiomáticos. No obstante, para un negociador internacional, las temáticas y componentes de su profesión, las adquiere implícitamente. Cómo negociar un alquiler de apartamento, cómo calcular tasas de arriendo, conversiones monetarias, políticas migratorias, entre otros, hacen que, el prospecto de negociador internacional saque gran ventaja en comparación con aquel que no tiene la posibilidad de conocer personalmente otras culturas ni saber su idioma. Ver noticieros, leer periódicos, recibir correspondencia, coger el metro, mercar, ir a un partido de fútbol son cosas que no enseñan en el colegio, por lo menos no las partes en las que uno tiene que interactuar con otros individuos para lograr objetivos que uno se propone en el momento; incluso el hecho de salir con amigos y plantearse qué comer, qué tomar y a dónde ir, se vuelven complejos para aquellos que no dominan bien el idioma y tienen que recurrir rápidamente a traducir lo que otra persona les está diciendo, a su idioma materno y viceversa para poderle hablar a la contraparte.

Una vez desarrollada la etapa escolar, se recomienda que el individuo conozca y refuerce su tercer idioma, en el país originario de este último; todo con el fin de comprobar si lo invertido en el colegio (con el plus del idioma) es de utilidad. Para ello, también se sugiere un curso preparatorio en la Alianza Francesa para aquellos

francoparlantes en potencia, como el autor, por ejemplo, para reforzar temas conversacionales.

La Alianza Francesa (2018), sugiere que la lengua francesa es más importante con respecto a otras lenguas porque es hablada en todo el mundo; en donde más de 200 millones de personas la hablan en los cinco continentes. Además la francofonía agrupa 68 Estados y gobiernos. Es el idioma más estudiado después del inglés (que es en este caso la segunda lengua y que por ende no es tenida en cuenta en estas memorias) y la novena más hablada del mundo. El francés es, además de un idioma, una cultura, que cuenta con varios actores reconocidos internacionalmente por su obras, trabajos, profesiones y demás, como Víctor Hugo, Moliere, Rousseau, Zinedine Zidane entre otros.

Un punto clave que toca la Alianza Francesa en su carrera por enaltecer la importancia de la lengua francesa es que esta es utilizada en las relaciones internacionales en Organismos Internacionales. Es la lengua de trabajo y lengua oficial en la ONU, la UE, la UNESCO, la OTAN, el Comité Olímpico Internacional, la Cruz Roja Internacional y en varias instancias jurídicas internacionales.

Sáez (2002), resalta que “la didáctica de la lengua, y en especial el área de lenguas extranjeras, [...] aparece con distintas interpretaciones de la cultura y de la relación entre cultura y lenguaje” (p.p. 2-4), generalmente se conoce a un país solamente por fotos (cuando no se tiene la posibilidad de viajar a este) y llegar a una ciudad que no es la natal lleva al límite a quien vive dicha experiencia teniendo en cuenta todo lo que conlleva estar solo en una sociedad diferente donde hasta el hecho de pedir ayudar puede tornarse lejano.

García-Lomas (2011) plantea que “la cultura y la tradición de cada país hacen que las personas se comporten de manera distinta [...] si no saben adaptarse a ese comportamiento pueden provocar un rechazo en la otra parte que dificulte o, incluso, ponga en peligro, el éxito de sus gestiones” (p. 47), por lo que la negociación para poder generar ahorro en lo que fuere posible a la hora de comprar productos o adquirir ciertos servicios es imprescindible y por lo tanto se genera un margen de error ciertamente amplio si no se logra comunicar con las contrapartes satisfactoriamente.

Discusión:

El hecho de que un individuo interactúe dentro de una o más culturas diferentes a la propia hace que este último y sus contrapartes culturales aprendan uno del otro,

generando así una relación complementaria. Según Larocca (2011), una relación complementaria es donde dos personas (o entes) intercambian tipos de comportamientos o conocimientos. Es de esa manera como un estudiante puede relacionar los resultados de la experiencia vivida y su formación como profesional pero con la salvedad de que no comparten la misma cronología. El hecho de que tengan diferentes cronologías, torna dicha relación como consecuente, porque al pasar por la experiencia de la adquisición del francés (la causa), el autor llegó a tomar la decisión de formarse profesionalmente como un negociador internacional.

Dichos resultados, por lo menos si son tratados desde los puntos de vista de las Relaciones Internacionales (en estas comprendidos los temas culturales, sociales y comunicativos) como se puede observar en la figura 1, se puede determinar que hay una fuerte consistencia entre estos (los resultados) y la formación del programa de Negocios Internacionales, dado que los objetivos de esta última se basan principalmente sobre “búsqueda de soluciones prácticas a problemas económicos, políticos y sociales desde los negocios y las relaciones internacionales” (Programa de Negocios Internacionales, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad el Bosque, 2018 p. 1).

Diferencias entre negociación nacional e internacional



Figura 1: fuente: García-Lomas (2011): La influencia de la cultura en los negocios internacionales.

Con base en lo anterior, existen ciertas recomendaciones que se podrían llevar a cabo dentro de la Facultad para mejorar el rendimiento de sus estudiantes:

1. Mejorar el uso del inglés como segunda lengua, refiriéndose a que algunas de las asignaturas que tienen que ser impartidas en inglés no lo han sido.
2. Ofrecer asignaturas en tercera lengua para reforzar la experiencia previa a la internacionalización que se sugiere en la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas y en el Programa de Negocios Internacionales.

Además, como se puede apreciar en la tabla 2, no solo es necesaria la adquisición del tercer idioma, sino que la comunicación no verbal es condición indispensable en un negociador internacional cuyo objetivo primario debería ser lograr aplicar satisfactoriamente conceptos de multiculturalidad, transculturalidad e interculturalidad en cualquiera que sea la ciudad, país o región donde el negociador quisiera desenvolverse.

TABLA 2 DIFERENCIAS CULTURALES EN LA COMUNICACIÓN NO VERBAL	
Saludos	<ul style="list-style-type: none"> - El apretón de manos es la forma generalizada de saludo en la mayoría de países. - En Japón se acostumbra a hacer una reverencia. El grado de inclinación muestra el estatus que se concede a la otra parte. - Los árabes suelen dar dos besos en las mejillas a las personas que ya conocen.
Sonrisas	<ul style="list-style-type: none"> - Filipinos, tailandeses y malayos sonríen continuamente por cortesía. Los indonesios sonríen antes de dar una mala noticia para reducir el efecto negativo en la otra parte. - Muchas veces los japoneses no se ríen por algo gracioso sino para dar salida a situaciones de incertidumbre, vergüenza, tensión o pena. - Los árabes miran a los ojos todo el tiempo y de forma intensa como para descubrir qué hay detrás de la persona a la que miran. Los escandinavos aprecian el contacto ocular como señal de sinceridad.
Miradas	<ul style="list-style-type: none"> - Los británicos suelen mirar a la otra parte después de iniciar la conversación o para indicarle que es su turno de hablar. - En México o Japón la mirada directa se considera un gesto agresivo y una falta de respeto.
Contacto físico	<ul style="list-style-type: none"> - Los escandinavos, los norteamericanos y la mayoría de los asiáticos evitan el contacto físico con sus interlocutores. - En las culturas latinas el contacto físico –el abrazo– se produce entre personas del mismo nivel social que han desarrollado una relación personal. - Los árabes y los rusos son los más proclives al contacto físico, colocando el brazo o tocando el hombro de la otra persona los primeros, y mediante besos y abrazos efusivos los segundos.
Gestos	<ul style="list-style-type: none"> - No debe usarse la mano izquierda para pasar objetos o comida en países árabes ya que se considera que es la mano impura. - Los griegos y los búlgaros inclinan la cabeza hacia delante para decir que «no». - Los hindúes mueven la cabeza de un lado a otro para decir que sí.
Posiciones	<ul style="list-style-type: none"> - Para los europeos del Norte y los asiáticos la postura más correcta es sentarse erguido con los pies juntos sobre el suelo. En muchos países asiáticos cruzar las piernas está mal visto. - Los norteamericanos prefieren mostrarse más informales en las reuniones y tienden a sentarse adoptando una postura cómoda y relajada.

Fuente: *Cómo negociar con éxito en 50 países, Global Marketing Strategies. (LLAMAZARES, 2009).*

Figura 2: fuente: García-Lomas (2018): Negociación Internacional

Por otro lado, las recompensas, si así se les puede llamar, que deja la experiencia de un estudiante con la adquisición de una tercera lengua y la aplicación de esta en la cultura origen de dicho idioma. Los anteriores puntos, explicados ya en detalle, constan de la recepción de multiculturalidad, en donde la mezcla de religiones, de razas, creencias y demás, hace que la diversidad de pensamiento y discernimiento se desarrollen en el estudiante.

En cuanto a implicaciones, definiendo estas bajo el concepto de la Real Academia Española (s.f.), como “hacer que alguien o algo participe o se interese en un asunto” (p. 1) el hecho de tener un tercer idioma adquirido previamente, y no lograr avanzar con el proyecto de tesis como se tenía planeado, son dos causas principales que existen para que un estudiante pueda decidirse por explotar una tercera lengua, y asimismo escoger esta modalidad de grado de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas.

Las limitaciones, como se ha mencionado anteriormente a lo largo del escrito, se basan principalmente por la poca oferta de tiempo que se posee. Dado que, a lo largo de la carrera a los estudiantes se les preparó para desarrollar un proyecto de investigación, tesis en este caso. Esta modalidad de tercera lengua, y todas las demás diferentes de tesis, implican comenzar desde cero, tienen una desventaja de tiempo de un año y medio, el equivalente a tres semestres. Además, para aquellos estudiantes que se planteen hacer escritos de este estilo y no hayan adquirido previamente su tercera lengua, presentar esta modalidad de grado es difícil de lograr, dado que el aprendizaje y adquisición de una tercera lengua en espacio de pocos meses, por lo menos a un nivel avanzado es muy difícil de lograr.

A continuación, se plantean preguntas de discusión:

- **¿Cuáles se podrían determinar que son los objetivos de la enseñanza de lenguas extranjeras?**

Según Sáez (2002) “la enseñanza es un proceso planificado y sistemático. En este sentido, las acciones que tienen lugar dentro de este proceso responden al deseo de alcanzar unos objetivos predefinidos que marcan el contenido, el tratamiento educativo y la evaluación” (p.p.1-2). Con base en lo anterior y en busca de establecer una relación entre el qué y el cómo, Stern (1992) dice que “la enseñanza (compuesta por objetivos, instrucción y evaluación) es primordial para la adquisición y posterior manejo de las lenguas y su utilización en los tres ámbitos sugeridos: social (idioma como método de comunicación), artístico-literario (idioma como herramienta de creación y apreciación artística) y filosófica (análisis del idioma)” (p. 26).

Para los negociadores internacionales, se podría sugerir que, si bien el general de los términos mencionados anteriormente aplican para la aplicación de su profesión, el ámbito que más se ajusta a los Negociadores Internacionales de la Universidad el Bosque es el ámbito social, dado que este involucra directamente interacción con otros individuos, sin la estricta necesidad de evaluar aspectos artísticos o filosóficos.

Finalmente, se puede concluir que, el objetivo principal de la enseñanza de idiomas, de acuerdo con lo estipulado por Sáez, es el “enfoque comunicativo” dado que independientemente de cuál de los objetivos mencionados anteriormente (social, artístico y filosófico), el enfoque comunicativo los envuelve a todos en uno, lo que abre la posibilidad de usar cualquier de estos en el momento indicado sin deshacerse de uno o del otro, con el fin de expresar pensamientos colectivamente.

- **¿Cuál es la influencia de la cultura en los negocios internacionales?**

La influencia de la cultura en los Negocios Internacionales, de acuerdo con lo planteado por García-Lomas (2001), radica en que las “diferencias culturales en la forma de hacer negocios siguen siendo todavía muy relevantes, sobre todo, entre las economías occidentales y las grandes emergentes, que son todavía sociedades muy tradicionales en cuanto a su comportamiento social” (p.1).

Partiendo de lo anterior, la capacidad de aceptación de otras culturas, adaptación a estas e incluso su adquisición es lo que define a un buen negociador internacional por lo menos en la mimetización, si así se le puede llamar a aquel que logra pasar como desapercibido cuando se le presentan diversas situaciones de orden de comportamiento social y logra aceptarlas y adaptarse a estas sin mayor inconveniente.

García-Lomas plantea entonces el concepto de *intercultural business* donde en principio un negociador internacional, lleva a cabo negocios tanto local como globalmente, en culturas propias o ajenas, sin tener ningún tipo de prejuicios ni problemas a la hora de proceder con sus negociaciones.

- **¿Cuál es la diferencia entre negociación nacional y negociación internacional?**

Parafraseando a García-Lomas (2018), “las diferencias entre negociación nacional y negociación internacional, plantean diferentes escenarios para el negociador estándar, pero dependiendo de la ubicación donde este ejecute negociaciones, puede tener diferentes resultados” (p.15).

En términos generales las negociaciones constan de planeamientos, procesos, estrategias y tácticas que no suelen diferir dentro de un mismo mercado, o por lo menos no significativamente; sin embargo, a medida que avanza la globalización, empiezan a surgir diferencias y García-Lomas (2018,) las clasifica según los siguientes factores (p.p. 15-17):

- Marco legal distinto
- Menor información de la otra parte
- Mayor incertidumbre y riesgo
- Desequilibrio entre las partes
- Prácticas sociales diferentes
- Diferencias culturales

Las anteriores, hacen que la negociación internacional se vuelva más compleja entre la local y la global, y de igual manera hay que tener en cuenta que, así como los seis puntos pueden aplicarse en un determinado contexto global, no es necesario que estos se apliquen simultáneamente, es decir, que uno o más, sin importar el orden pueden o no aparecer en una negociación, sin importar su ubicación o contexto.

- **¿Qué consideraciones culturales se pueden hacer sobre un negociador ejemplar?**

De la Garza et. al (2009,) plantea que el negociador internacional ejemplar debe tener imprescindiblemente “inteligencia cultural” y esta, a su vez, se compone por los siguientes factores (p. 78-79):

1. Un buen ajuste personal
2. Buenas relaciones interpersonales
3. Logro de metas en relación a la tarea
4. Atributos personales
5. Destrezas personales
6. Conocimiento cultural
7. Etnocentrismo institucional
8. Distancia cultural

- **¿Cómo llevar a cabo satisfactoriamente la interculturalidad en los negocios internacionales?**

Cañón (2010,) afirma que “desde el punto de vista del negociador internacional colombiano, gracias a Tratados de Libre Comercio como el que tiene Colombia con Estados Unidos, el negociador internacional colombiano se encuentra en un proceso de interiorización de sus falencias y adaptación a la dinámica internacional, gracias al reto que le imponen los nuevos parámetros de negociación intercultural”. De este modo, continua Cañón, “conserva sus atributos más característicos como el de valorar, ante todo, la relación cercana y personal con la contraparte, sin rayar en la informalidad, pero teniendo siempre en mente el objetivo de la negociación.” (p.p. 286-289). Sin embargo, la interculturalidad si no llegase a ser bien aplicada, dependería de cómo se utilizase para ser satisfactoria o no; es decir, factores como los estereotipos, prejuicios y demás hacen que la interculturalidad mal aplicada facilite o dificulte las negociaciones. Un ejemplo claro de esto es el cómo los colombianos enaltecen a los extranjeros, sobre todo estadounidenses o europeos, porque al creer que estos son superiores y asimismo rendirles pleitesía, el colombiano cree que las negociaciones se tornarían fáciles sin ser así.

Las negociaciones internacionales requieren una comunicación acertada y un esfuerzo intercultural, que es el que realiza una persona en particular cuando se encuentra expuesta a la interacción con personas de culturas distintas a la propia. Esta habilidad consiste en ir más allá del conocimiento y el respeto por una cultura extranjera, para llegar a comprender la mentalidad del otro. Tal comprensión se da a través de un entendimiento que involucre los sentimientos, ya que la cultura es directamente proporcional a éstos. Por este motivo, si no se da una penetración emocional, inclusive en el ámbito de los negocios internacionales, las barreras mentales seguirán convirtiéndose en obstáculo para la integración de culturas y en impedimento para el progreso económico y social de la humanidad. (Cañón, 2010, p.p. 286-289)

Finalmente, se concluye, haciendo énfasis en que, por lo menos desde la perspectiva del negociador colombiano, la transformación de desventajas en ventajas, pese a lo mal vistas que estas sean globalmente, hacen que dicho negociador prospere y evolucione, sin omitir el hecho de que dichas desventajas deben desaparecer para así igualarse al contexto global.

- **¿Cuáles serían las perspectivas interculturales en el aprendizaje de idiomas?**

Las perspectivas interculturales en el aprendizaje de idiomas, Byram y Fleming (2001), plantean “los estudiantes adquieren experiencia, e inevitablemente absorben algo, de una o más sociedades distintas a la suya y sus prácticas culturales” (p. 9). Los autores argumentan que “independientemente de cuál sea el punto de partida y la perspectiva de los colaboradores, todos comparten un interés en la naturaleza del aprendizaje” (p. 9). Además, afirman que sus perspectivas abarcan distintas opiniones

nacionales e internacionales, disciplinas divergentes y diferentes niveles de énfasis con respecto a la docencia y al aprendizaje.

- **¿Cuál es la relación entre el uso de los idiomas y los valores culturales?**

Según Van Hoft et. al (2001), “el uso de la lengua y los valores culturales tienen un final abierto” dado que, según los autores, “existe un acuerdo de la importancia e influencia de la cultura, los valores y las normas, sobre la actitud y la práctica de las personas durante el proceso de comunicación en general, y el de las negociaciones comerciales interculturales en particular” (p.1). Sin embargo, los autores no logran establecer un modelo o teoría que abarque tantas relaciones entre cultura y lengua, ni indicadores lingüísticos que expresen orientación colectiva ni individualidad en cuanto al nivel del léxico.

Por tal razón sin importar la relación entre el uso de la lengua y los valores culturales, mientras que no haya un modelo estructurado al respecto, no habría relación oficialmente entre dichos factores, independientemente de si sus datos pueden ser cualificados a partir de las diferentes experiencias individuales.

Conclusiones:

Finalmente, para concluir estas memorias, el aprendizaje de una tercera lengua y adquiriendo de esta a un nivel avanzado se relacionan, se podría decir, complementariamente, por el simple hecho que, sin una tercera lengua adquirida desenvolverse en culturas de diferente idioma se torna muy difícil o inútil el hecho de haberse formado un profesional en negocios internacionales.

En cuanto a contribuciones de mejoramiento de estrategias, enfoques y metodologías a partir de la experiencia, se puede determinar que escritos de este tipo son vitales para la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas dado que ligar experiencias de movilidad e internacionalización de los estudiantes con su relación y aplicación de una tercera lengua, hacen del Programa de Negocios Internacionales más atractivo para los estudiantes en potencia. Además, a medida que aumente la cantidad de estos escritos, se puede generar una simbiosis directa entre la Facultad y el estudiante, de manera que uno ayuda a crecer al otro y viceversa, haciendo que la Universidad logre, mejorar su currículo basado en las experiencias que los estudiantes expongan y asimismo mejorar la calidad de estudio de los estudiantes predecesores.

Por otro lado, y como se menciona a lo largo del escrito, el desarrollar una tercera lengua es fundamental para el negociador internacional ejemplar, dado que la

aplicación satisfactoria de una tercera lengua dentro de una cultural ajena hace del negociador internacional un profesional óptimo a la hora de ejercer su labor y de interrelacionarse con otros individuos.

En cuanto al aporte de la experiencia a la producción de conocimiento, está claro que es principalmente la experiencia la que hace al profesional más allá de lo académico y que es con base en esta que el profesional puede explotarse tanto académica como laboralmente.

Referencias bibliográficas:

- Alianza Francesa. (2018). 10 Buenas razones para aprender Francés. Retrieved from <http://www.alianzafrancesa.org.co/web/ciudad/barranquilla/somosalianza/10-buenas-razones-para-aprender-frances>
- Bardin, L. (1991). *Análisis de contenido* (Vol. 89). Ediciones Akal.
- Blanco, F. M. (2002). Un nuevo marco para la enseñanza y el aprendizaje de idiomas. *Revista de educación*, (329), 257-272.
- Byram, M., & Fleming, M. (2001). *Perspectivas interculturales en el aprendizaje de idiomas: enfoques a través del teatro y la etnografía*. Universidad de Prensa de Cambridge.
- Cañón, K. D. M. (2010). La interculturalidad de los negocios internacionales. *Universidad & Empresa*, 9(12), 261-291.
- Carrillo, A. T. (1988). La sistematización de experiencias educativas: reflexiones sobre una práctica reciente. In *Tercer congreso Iberoamericano y caribeño de agentes de Desarrollo Sociocultural y comunitario*.
- de la Garza Carranza, M. T., Soto, D. H., & Soria, E. G. (2009). Consideraciones culturales y personales en torno a las negociaciones internacionales. *Globalización, Competitividad y Gobernabilidad de Georgetown/Universia*, 3(3).
- Definición de cronología — Definicion.de. (2011). Recuperado de <https://definicion.de/cronologia/>
- García, M. M. B., & Tirado, M. D. L. L. M. (2010). La sistematización de experiencias: producción de conocimientos desde y para la práctica. *Revista Tendencias & Retos*, (15), 97-107.

Holliday, O. J. (2006). La sistematización de experiencias y las corrientes innovadoras del pensamiento latinoamericano—una aproximación histórica. Piragua, 23, 7-citation_lastpage.

Implicación: significado y concepto. Recuperado de <http://dle.rae.es/srv/fetch?id=L4iu9Mh>

García-Lomas, O. L. (2011). La influencia de la cultura en los negocios internacionales. Boletín económico de ICE, Información Comercial Española, (3011), 47-52.

García-Lomas, O. L. (2018). Negociación internacional. Global Marketing Strategies.

Larocca, F. (2011). Tipos de Relaciones. Simétricas y complementarias. Recuperado de <http://www.mailxmail.com/curso-teoria-comunicacion-teorias-conductistas/160-tipos-relaciones-simetricas-complementarias>

Système éducatif français | Liceo Francés Louis Pasteur. (2018). Recuperado de <http://www.lfbogota.com/etablissement/presentation/systeme-educatif-francais/>

Muñoz Redondo, M., & López Bautista, D. (2003). Aprendizaje temprano de una segunda lengua.

Murillo, J., & Martínez, C. (2010). INVESTIGACIÓN ETNOGRÁFICA (3rd ed., pp. 14 - 15). Madrid: Métodos de Investigación Educativa en Ed. Especial.

Negocios Internacionales | Universidad El Bosque. (2015). Recuperado de <http://www.uelbosque.edu.co/ciencias-economicas-y-administrativas/carrera/negocios-internacionales>

PED, I. E. Sistematización de experiencias. TABLA DE CONTENIDO SEGUNDA PARTE, 605.

Políticas y Gestión Curricular Institucional. (2011). Recuperado de http://www.uelbosque.edu.co/sites/default/files/2017-06/politicas_gestion_curricular_institucional_UEB.pdf

Definición de limitación. (2018). Recuperado de <http://dle.rae.es/?id=NKPthTB>

Rizo Moreno, H. (2009). Marco referencial proceso de articulación con Instituciones de Educación Media. Documento Institucional UAO.

Sáez, F. T. (2002). Objetivos en la enseñanza de lenguas extranjeras: De la competencia lingüística a la competencia intercultural. HERRERA, F. et al. Inmigración, Convivencia e Interculturalidad. Ceuta: Instituto de Estudios Ceutíes.

- Stern, H.H., (1992). Issues and Options in Language Teaching. Oxford University Press, Oxford.
- Strauss, A., Corbin, J., & Zimmerman, E. (2002). Bases de la investigación cualitativa (1st ed., p. 20). Medellín (Colombia): Universidad de Antioquía.
- Toledo, V. M., & Barrera-Bassols, N. (2008). La memoria biocultural: la importancia ecológica de las sabidurías tradicionales (Vol. 3). Icaria editorial.
- Acerca de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas | Universidad El Bosque. (2014). Recuperado de <http://www.uelbosque.edu.co/ciencias-economicas-y-administrativas/acerca-de>
- Alma Mater | Universidad El Bosque. (2018). Recuperado de <http://www.uelbosque.edu.co/nuestro-bosque/alma-mater>
- Van Hooff, A., & Korzilius, H. (2001). La negociación intercultural: un punto de encuentro. La relación del uso de la lengua y los valores culturales. Bordoy, M., van Hooff, A., Sequeros, A. eds, 44-56.
- Varela, L. (2006). Políticas del francés: actores, experiencias y perspectivas. Boletín Elcano, (80), 9.
- Warton, J. P. ANALISIS DE CONTENIDO. (1993)

Ética:

Este trabajo de grado se acoge a los principios, preceptos, definiciones e indicaciones establecidos en la “Política de propiedad intelectual” vigente en la Universidad formalizada mediante el acuerdo No. 12746 de 2014, y propone procesos permanentes de formación en propiedad intelectual a toda la comunidad académica. En todos los casos cumple con lo relacionado atributos de orden moral y patrimonial de la producción académica según lo contempla la Circular No. 06 de 2002 de la Dirección nacional de derechos de autor.

Al tenor de lo anterior ratifico que este trabajo es original y cumple con todo lo reglamentario sobre derechos de autor en la legislación colombiana y el derecho internacional en lo relacionado. Lo expuesto aquí compromete y es responsabilidad exclusiva del autor.