

Resumen

La cultura a más de ser el conjunto de todas las formas y expresiones de una sociedad determinada, denota los diferentes sistemas de comportamiento de una sociedad, misma que deviene de un imprinting ancestral que desde la fisiología, biología, anatomía, antropología... legaron las formas de pensamiento asociados a los valores, las creencias, las costumbres y las tradiciones que nos diferencian a unos de otros, si tomamos en cuenta estas variables se constituyen también en un eje fundamental de nuestra forma de negociar, así el objetivo de la investigación fue realizar un estudio de revisión de literatura partiendo de la interacción cultura – efectos - diferencias, como subsistema de conflicto planetario que induce a plantear posiciones de negociación a favor de la construcción de un sistema comunitario internacional, con un alcance de tipo descriptivo al narrar casos de estudio que interaccionen las variables de estudio, dilucidada desde la metodología Yuracomplexus, misma que sigue un hilo conductor de tipo sistémico complejo, siendo el principal resultado las motivaciones de conflicto en las negociaciones internacionales devenidas desde la cultura, para finalmente establecer como principal discusión que existe una interrelación entre las variables de estudio, es decir, cultura y negociación, mismas que son visualizadas desde un tercer incluido que es el conflicto.

Palabras clave: negociación, conflicto, cultura, hegemonía

Abstract

Culture, in addition to being the set of all forms and expressions of a given society, denotes the different systems of behavior of a society, which comes from an ancestral imprint that from physiology, biology, anatomy, anthropology... bequeathed the forms of thought associated with the values, beliefs, customs and traditions that differentiate us from each other, if we take these variables into account, they also constitute a fundamental axis of our way of negotiating, thus the objective of the investigation was to carry out a literature review study based on the interaction culture - effects - differences, as a subsystem of planetary conflict that induces to propose negotiation positions in favor of the construction of an international community system, with a descriptive scope when narrating case studies that the study variables interact, elucidated from the Yuracomplexus methodology, which follows a h The conductive thread of a complex systemic type, the main result being the conflict motivations in international negotiations arising from culture, to finally establish as the main discussion that there is an interrelationship between the study variables, that is, culture and negotiation, which are visualized from a third included that is the conflict that allows to generate discussion and conclusions.

Key words: negotiation, conflict, culture, hegemony.