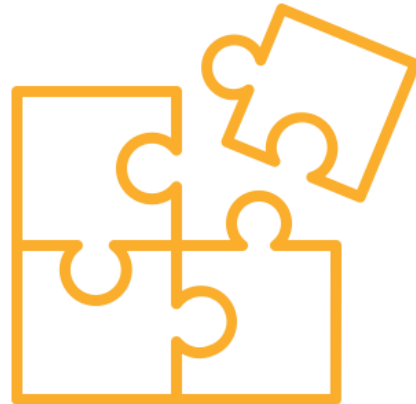


Μεταγνωστική νοημοσύνη (Στρατηγική)

Ευαισθητοποίηση και
κατανόηση των δικών
μας πολιτισμικών
παραδοχών και
προοπτικών.

Πώς μπορώ να αξιολογήσω
τις αλληλεπιδράσεις μου για
να κατανοήσω καλύτερα τις
πολιτισμικές επιπτώσεις;



Παραδείγματα:

Σκέψεις σχετικά με
πολιτισμικές εμπειρίες.

Σχεδιασμός και
παρακολούθηση πολιτιστικών
αλληλεπιδράσεων.

Σχεδιάστε

Σκεφτείτε

Αξιολογήστε

Προβλέψτε

Στρατηγική

Μεταγνωστική νοημοσύνη: αυτοανασκόπηση

Σχεδιάστε

Σκεφτείτε

Αξιολογήστε

Προβλέψτε

Στρατηγική

Έχω σχεδιάσει την προσέγγισή μου λαμβάνοντας υπόψη πιθανές πολιτισμικές διαφορές;



Πώς μπορώ να αξιολογήσω τις αλληλεπιδράσεις μου για να κατανοήσω καλύτερα τις πολιτισμικές επιπτώσεις;



Ποιες στρατηγικές μπορώ να χρησιμοποιήσω για να αντιμετωπίσω αποτελεσματικά τις πολιτισμικές διαφορές;

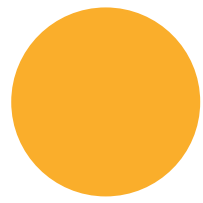


Πώς επηρεάζουν τη συμπεριφορά μου οι πολιτισμικές μου προκαταλήψεις και οι διακρίσεις που κάνω;



Ποια πολιτισμικά παρεξηγήματα μπορεί να προκύψουν και πώς μπορώ να τα προβλέψω;





Ανάπτυξη μεταγνωστικής νοημοσύνης

Σημεία δράσης

- **Προγραμματίστε εκ των προτέρων:** Λάβετε υπόψη τις πολιτισμικές διαφορές πριν από τις αλληλεπιδράσεις.
- **Σκεφτείτε:** Σκεφτείτε τι πηγή καλά και τι θα μπορούσε να βελτιωθεί.



Παραδείγματα

- Σχεδιασμός του τρόπου με τον οποίο θα χαιρετήσετε κάποιον από διαφορετική κουλτούρα.
- Σκέψεις σχετικά με μια πρόσφατη πολιτισμική ανταλλαγή.



Για να ενισχύσετε τη μεταγνωστική σας ανάπτυξη, διαβάστε αυτό το άρθρο της InnerDrive που προσφέρει [8 τρόπους για την ανάπτυξη μεταγνωστικών δεξιοτήτων](#).

Μεταγνωστική νοημοσύνη: παράδειγμα

Κατάσταση: Ένας Καναδός επιχειρηματίας συνεργάζεται με έναν επιχειρηματικό εταίρο από την Ινδία. Κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων, ο επιχειρηματίας παρατηρεί διαφορές στον τρόπο επικοινωνίας και στη διαδικασία λήψης αποφάσεων.

Πώς βοηθά η μεταγνωστική CQ: Ο επιχειρηματίας αφιερώνει χρόνο για να **αναλογιστεί** τις δικές του πολιτισμικές προκαταλήψεις και υποθέσεις. **Σχεδιάζει στρατηγικές** για μελλοντικές συναντήσεις, εξετάζοντας πώς να επικοινωνεί πιο αποτελεσματικά και να σέβεται τις πολιτισμικές διαφορές. Πριν από κάθε συνάντηση, **σκέφτεται** τις πιθανές πολιτισμικές διαφορές που θα μπορούσαν να επηρεάσουν τη συζήτηση και **προετοιμάζεται** ανάλογα.

Αποτέλεσμα: Η **στοχαστική και στρατηγική προσέγγιση** του επιχειρηματία οδηγεί σε ομαλότερες διαπραγματεύσεις και μια πιο επιτυχημένη συνεργασία.

