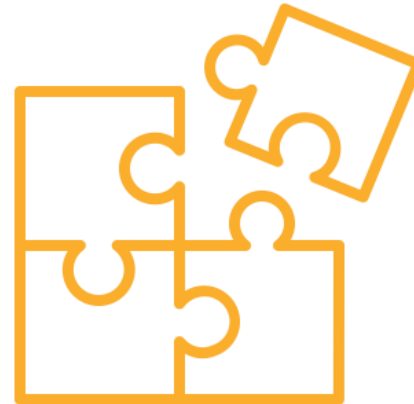


# Metakognitivní CQ (Strategie)

Uvědomění a pochopení vlastních kulturních předpokladů a perspektiv.

Jak mohu vyhodnotit své interakce, abych lépe porozuměl/a kulturním dopadům?



Příklady:

Reflektování kulturních zkušeností.

Plánování a monitorování kulturních interakcí.

Plán

Reflexe

Hodnocení

Očekávání

Strategie

# Metakognitivní CQ: Sebereflexe

Plán

Reflexe

Hodnocení

Očekávání

Strategie

Naplánoval/a jsem svůj přístup tak, abych vzal/a v úvahu potenciální kulturní rozdíly?



Jak mohu vyhodnotit své interakce, abych lépe porozuměl/a kulturním dopadům?



Jaké strategie mohu použít k efektivnímu zvládnutí kulturních rozdílů?



Jak mé kulturní předpoklady a předsudky ovlivňují mé chování?



Jaká kulturní nedorozumění by mohla nastat a jak je mohu předvídat?



# Rozvoj metakognitivní CQ

## Akční body

- **Plánujte předem:** Zvažte kulturní rozdíly před interakcemi.
- **Reflektujte:** Přemýšlejte o tom, co se podařilo a co by se dalo zlepšit.



## Příklady

- Plánování, jak pozdravit někoho z odlišné kultury.
- Reflektování nedávné kulturní výměny.



Pro posílení vašeho metakognitivního rozvoje si přečtěte tento článek od InnerDrive: [8 ways to develop metacognitive skills](#)

# Metakognitivní CQ: příklad

**Situace:** Kanadský podnikatel spolupracuje s obchodním partnerem z Indie. Během vyjednávání si podnikatel všímá rozdílů v komunikačních stylech a rozhodovacích procesech.

**Jak pomáhá Metakognitivní CQ:** Podnikatel si udělá čas na **reflexi vlastních kulturních předsudků a předpokladů**. Plánuje strategie pro budoucí schůzky, zvažuje, jak efektivněji komunikovat a respektovat kulturní rozdíly. Před každou schůzkou **přemýšlí o potenciálních kulturních rozdílech**, které by mohly ovlivnit diskusi, a náležitě se připraví.

**Výsledek:** Reflexivní a strategický přístup podnikatele vede k hladšímu vyjednávání a **úspěšnějšímu partnerství**.

