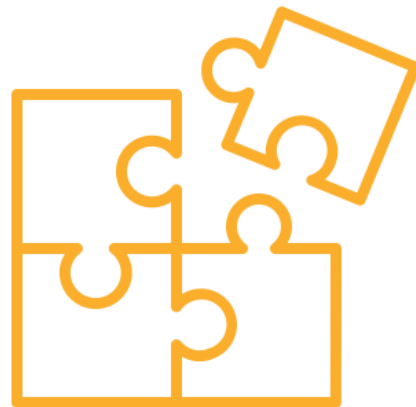


Метакогнитивен CQ (стратегия)

Осъзнаване и разбиране на собствените културни предположения и перспективи.

Как мога да оценя взаимодействията си, за да разбера по-добре културните въздействия?



Примери:

Отразяване на културния опит.

Планиране и наблюдение на културните взаимодействия.

Планирай

Отрази

Оцени

Предвиди

Изготви стратегия

Метакогнитивен CQ: саморефлексия

Планирай

Отрази

Оцени

Предвиди

Изготви
стратегия

Планирал ли съм
подхода си така, че
да взема предвид
потенциалните
културни различия?



Как мога да оценя
взаимодействията
си, за да разбера
по-добре културните
въздействия?



Какви стратегии
мога да използвам,
за да се справя
ефективно с
културните
различия?



Как моите културни
предположения и
предразсъдъци
влият на
поведението ми?



Какви културни
недоразумения
могат да възникнат
и как мога да ги
предвидя?



Развитие на Метакогнитивния CQ

Точки за действие

- **Планирайте предварително:** Обмислете културните различия преди да започнете да взаимодействате.
- **Отразяване:** Помислете за това, което е минало добре и какво може да се подобри.



Примери

- Планиране как да поздравите човек от друга култура.
- Размисъл за скорошен културен обмен.



За да стимулирате развитието на метакогнитивните си умения, прочетете тази статия от InnerDrive, която предлага [8 начина за развиване на метакогнитивните умения](#).

Метакогнитивен CQ: пример

Ситуация: Канадски предприемач работи с бизнес партньор от Индия. По време на преговорите предприемачът забелязва различия в стиловете на общуване и процесите на вземане на решения.

Как помага метакогнитивният CQ: Предприемачът отделя време, за да **обмисли** собствените си културни предразсъдъци и предположения. Той **планира стратегии за** бъдещи срещи, като обмисля как да общува по-ефективно и да зачита културните различия. Преди всяка среща те **мислят за** потенциалните културни различия, които биха могли да повлияят на дискусията, и **се подготвят по** подходящ начин.

Резултат: **Стратегическият подход на** предприемача води до по-гладки преговори и по-успешно партньорство.

