



Négociier Globalement

diversophy®

Sélection représentative

Auteur: Dr. George Simons

Traductrice: Vanessa Landry-Claverie

Cliquez ici





Vous négociez au siège social allemand d'une compagnie internationale. Vous avez une nouvelle idée qui pourrait faire avancer les choses. La prochaine réunion est demain, vous devriez:

- A. Partager votre idée au début de la réunion.
- B. Partager votre idée à la fin de la réunion.
- C. Faire un bref mémo écrit et le donner à la personne en charge de l'agenda de la réunion.

Cliquer sur votre choix.



r

diversiCHOICE™



C. Faire un bref mémo écrit et le donner à la personne en charge de l'agenda de la réunion est la bonne réponse. Les Allemands sont très organisés et ne sont pas vraiment réceptifs aux nouvelles idées qui leur sont présentées sans avertissement. La réponse C leur donne l'opportunité de discuter l'idée.

Si vous avez la bonne réponse, gardez cette carte, sinon rejetez-la.





Regarder les gens directement dans les yeux n'est PAS interprété comme un signe d'honnêteté et de sincérité dans cette région du monde:

- A. Europe du Sud
- B. Asie de Sud-est
- C. Moyen-Orient

Cliquer sur votre choix.





B. est la bonne réponse. En Europe et au Moyen-Orient, les gens préfèrent un regard intense. En Asie du Sud-est, regarder vos collègues de cette manière est un signe d'agression et de colère.

Si vous avez la bonne réponse, gardez cette carte, sinon rejetez-la.



diversiRISK™ +



Vous organiser régulièrement des discussions sur les différences culturelles au sein de négociation et faites de nombreuses études de cas pour comprendre les différentes valeurs et procédures de négociation. De cette façon, vous avez réussi à réduire les tensions entre les négociateurs et les autres ressortissants. Ils sont beaucoup plus productifs ensemble.

Quelle est votre réaction, quelles impressions ou quelles réflexions suscite en vous cette situation ? Exprimez-les à votre équipe et gardez cette carte.





Inconsciemment, les préjugés que vous avez envers le groupe avec qui vous négociez vous ont empêché de bâtir un niveau de confiance nécessaire pour travailler ensemble. Après de négociation désagréable, le contrat tombe à l'eau.

Quelle est votre réaction, quelles impressions ou quelles réflexions suscite en vous cette situation ? Exprimez-les à votre équipe puis rejetez cette carte.





La crevettes qui s'endort, se fera emporter par le courant.

Camarón que se duerme se lo lleva la corriente.

Proverbe Latino-Américain

Lisez cette carte à votre équipe. Ceux ou celles qui le souhaitent - y compris vous-même - pourront alors la commenter. Gardez cette carte.



diversiSHARE™



Lagom est le terme employé en Suède pour décrire la façon dont une personne se comporte socialement. Cela veut dire être tranquille, décontracté, calme, modéré, etc. Dites à votre équipe quelles règles de comportement non écrites sont observées dans votre culture et comment celles-ci vous affectent personnellement en tant que négociateur. Ou, si vous êtes Suédois, expliquez comment *Lagom* vous affecte.

Après votre participation, vos coéquipiers vous remercieront avec le mot suédois « Tack ». Gardez cette carte.





Pour acheter ce jeu.



Voulez-vous plus d'information?
Contactez-nous.



Dr. George Simons

GEORGE SIMONS INTL

Tel USA +1 831 531 4706

Tel EU +33 4 92 97 57 35

Skype: gfsimons

