

Przebieg negocjacji a różnice kulturowe

dr Magdalena Szpunar
WH AGH

Odmiennosc kulturalna negocjatorow

- 1. **Kultury protransakcyjne i kultury propartnerskie**
- negocjatorzy **protransakcyjni**: osiagniecie celu i niemal nie zwracaja uwagi na relacje laczone ich z partnerami.
- negocjatorzy **propartnerscy**: najistotniejsze jak utrzymywane sa wzajemne kontakty.
- Przedstawiciele kultury protransakcyjnej beda postrzegani przez negocjatorow propartnerskich jako zbyt pewni siebie, agresywni, grubiascy.
- 2. **Kultury nieceremonialne i kultury ceremonialne**
- negocjatorzy **nieceremonialni**: egalitarne nastawienie, nie przywiazywanie wiekszej wagi do hierarchii spolecznej.
- negocjatorzy **ceremonialni**: podkreslania znaczenia statusu spoleczno-zawodowego oraz zwiazanych z nim regul.
- Przedstawiciele ukszaltowani w kręgu kultury nieceremonialnej postrzegaja zachowania swych partnerow jako sztuczne albo wręcz obraźliwe.

Odmiennność kulturowa negocjatorów

3. Kultury monochroniczne i kultury polichromiczne

negocjatorzy **monochroniczni**: szanują czas!, troszczą się o punktualność i koncentrują na efektywnym jego wykorzystaniu

negocjatorzy **polichromiczni**: czas jest zasobem odnawialnym, biegnącym wielowątkowo, czasem cyklicznie. Ogniskują się raczej na kontaktach z innymi ludźmi, niż na właściwym wykorzystaniu czasu przeznaczonego na negocjacje.

- Konflikty pomiędzy negocjatorami reprezentującymi obydwie kultury powstają dlatego, że partnerzy punktualni traktują swych mniej punktualnych rozmówców jako niezdyscyplinowanych, niezorganizowanych, a nawet leniwych.



Typologie kultur

Rodzaje kultur	Typy kultur
Kultury protransakcyjne	Kraje skandynawskie i inne kraje germańskie, kraje europejskie, Ameryka Północna (USA, Kanada), Australia, Nowa Zelandia
Kultury umiarkowanie protransakcyjne	Wielka Brytania, Republika Południowej Afryki, romańskie kraje europejskie, kraje Europy Środkowej i Wschodniej, Chile, południowa Brazylia, północny Meksyk, Honkong, Singapur
Kultury propartnerskie	Kraje arabskie, większość krajów Afryki, Ameryki Łacińskiej i Azji
Kultury nieceremonialne	USA, Kanada, Australia, Nowa Zelandia, kraje skandynawskie, Holandia
Kultury ceremonialne	Pozostałe kraje europejskie, kraje basenu Morza Śródziemnego, kraje arabskie, Ameryka Łacińska
Kultury monochroniczne	Kraje skandynawskie i inne germańskie kraje europejskie, Ameryka Północna, Japonia
Kultury umiarkowanie monochroniczne	Australia, Nowa Zelandia, Rosja oraz kraje Europy Środkowej i Wschodniej, kraje Europy Południowej, Singapur, Honkong, Tajwan, Chiny, Korea Południowa, Republika Południowej Afryki
Kultury polichroniczne	Kraje arabskie, większość krajów Afryki, Ameryki Łacińskiej, kraje Azji Południowej i Południowo-Wschodniej

Należy uwzględnić

- W negocjacjach z partnerami reprezentującymi **wyższy poziom dystansu władzy** ostateczne decyzje w negocjacjach muszą być podejmowane przez przedstawicieli najwyższych organów władzy w organizacji;
- Negocjatorzy reprezentujący **kultury kolektywistyczne** dążą do tworzenia bardziej trwałych związków ze swoimi partnerami, kontynuowanych nawet po zakończeniu negocjacji;
- **Postawa męska** w negocjacjach wyraża się w asertywności oraz w relacji wygrana– przegrana; **postawa kobieca** może się przejawiać w większej chęci do ustępstw oraz empatii;
- **Postawa męska**: Japonia, Austria, Włochy, Szwajcaria, Niemcy, Meksyk
- **Postawa kobieca**: Szwecja, Norwegia, Dania, Holandia, Finlandia

Czego nie wolno robić

- Podejmowania kontrowersyjnych „historycznych” i drażliwych przy tym tematów;
- Pośpiechu (nie ma ograniczeń czasowych w prowadzeniu negocjacji);
- Nawiązywania do poprzednich, błędnych porozumień;
- Pomyłek w nazwach: oficjalnych grup, struktur, organizacji społeczno-gospodarczych, politycznych itp.



Kultury kolektywne vs indywidualistyczne

- Kultury indywidualistyczne: USA, Australia, Wlk. Brytania, Irlandia. Kanada, Holandia, Nowa Zelandia, Włochy, Belgia, Austria, Niemcy, kraje skandynawskie
- Kultury kolektywne: Chiny, Japonia.

