

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ “ЛЬВІВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА”
КАФЕДРА СИСТЕМИ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ

ЗВІТ

про виконання лабораторної роботи №5
з дисципліни: «Методи ділових комунікацій»

на тему:
«ПОБУДОВА МІЖКУЛЬТУРНОЇ КАРТИ «КОМАНДИ». ОПИС ДІЛОВОЇ
КОМУНІКАЦІЇ З НИМИ НА ОСНОВІ СФОРМОВАНОГО ПРОФІЛЮ»

Виконав:
студент групи КН-410

Шиманський П.С.

Прийняв:
Зімоха І.О.

Мета: набути досвіду побудови міжкультурної карти «команди». На практиці навчитись формувати правила комунікації з ними.

Порядок виконання роботи

1. Побудувати міжкультурну карту «команди».
2. Дати ґрунтовний опис ділової комунікації з ними на основі сформованого профілю.

Хід роботи



Рис.1. Профайл співрозмовника(німець)

Профайл німецького співрозмовника:

- Швидкий старт розмови, «відразу до справи»
- Часто «переглядає» історію в пошуках істини
- Чітко викладає інформацію, коротко по контексту
- Перевіряє факти на правдивість
- Пропонує відверту, без підводних каменів, пропозицію
- Під час розмови, має вміння «поглинання» контраргументів
- Запропонує нову зустрічну пропозицію

- Обмежена, але тверда домовленість
- «Істина є правдою», робити все по правді і тоді буде досягнуто істини та успіху.

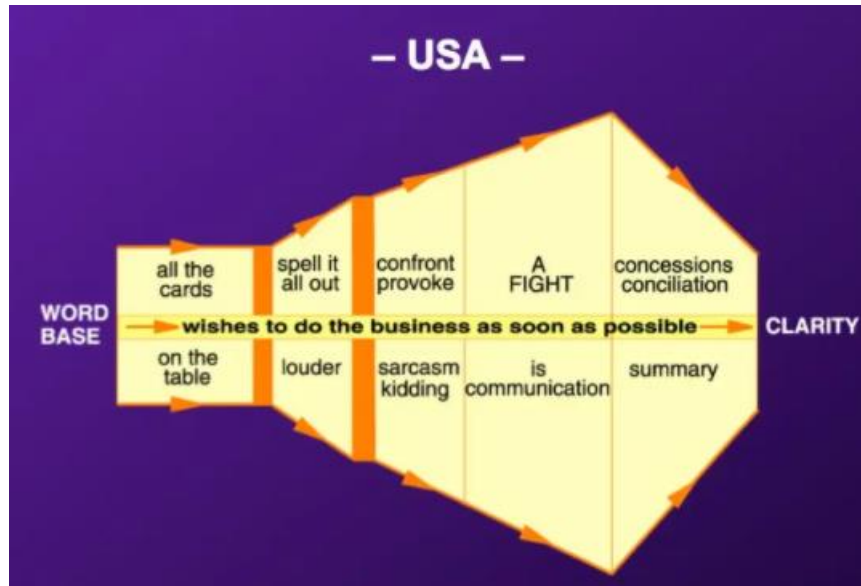


Рис.2. Профайл співрозмовника(американець)

Профайл американського співрозмовника:

- Бажає зробити справу якомога швидше
- «Всі карти на столі» - чесний та прозорий
- Голосно розмовляє
- Не ведеться на провокації, часто «відбивається» від них жартами та сарказмом
- «Бійка це комунікація» - в дискусії найкраще розкривається спілкування
- Часто старається примиритися із співрозмовниками
- Ясність

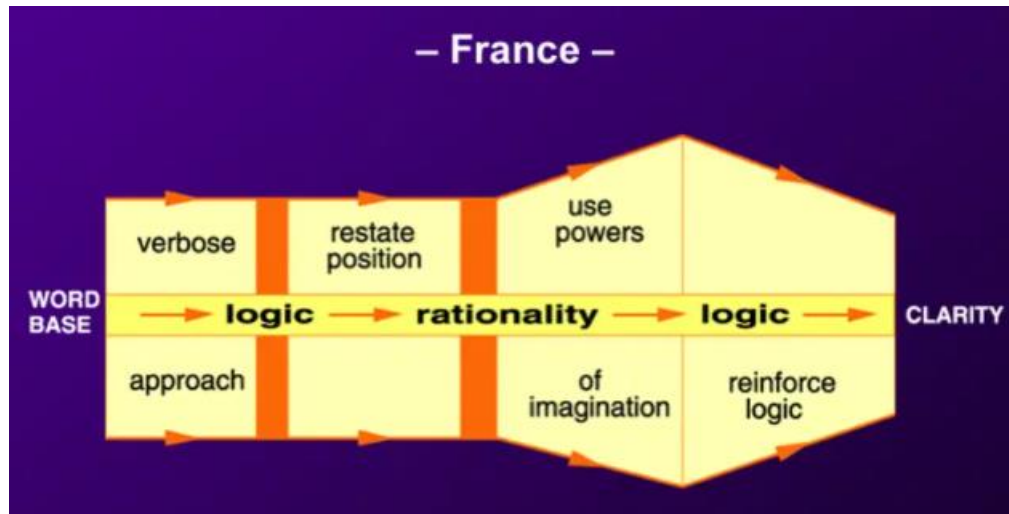


Рис.3. Профайл співрозмовника(француз)

Профайл французького співрозмовника:

- Керується логікою та раціональністю
- Багатослівний підхід
- Повторює позицію, на яку він опирається
- Творчо підходить до проблеми, використовує уяву
- Сильно спирається на логіку
- Ясність та відкритість

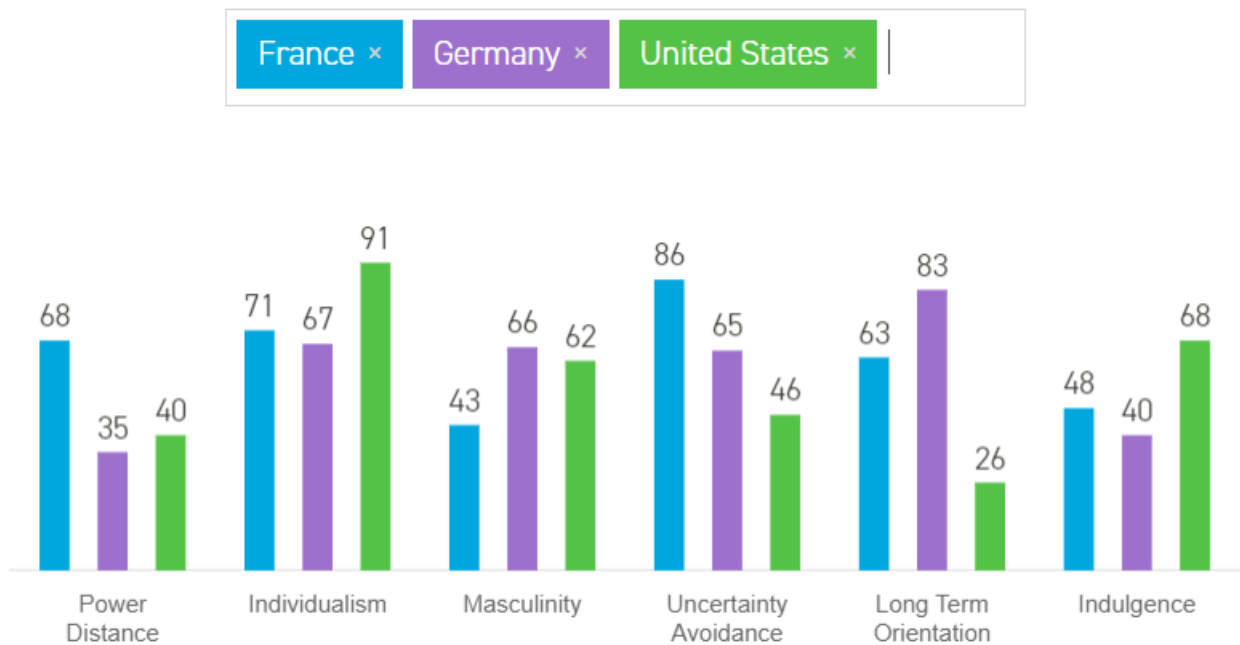


Рис.4. Культурні характеристики Франції, Німеччини, США

Культури	Німеччина	Франція	США
Power Distance	Низький показник; Влада децентралізована, багато можливостей;	Високий показник; Влада централізована	Влада децентралізована; Можливість легкого кар'єрного росту;
Individualism	Високий показник – піклуються здебільшого про себе та свою сім'ю	У даної культури високий показник; Піклуються про себе та свою сім'ю	Дуже високий результат; Піклуються про себе та свою сім'ю
Masculinity	«Чоловічий» показник; Мотивація бути найкращим у чомусь	«Жіночий» показник; Подобається робити те, що роблять	«Чоловічий» показник; Бути найкращим у всьому
Uncertainty Avoidance	Високий показник – уникають невизначеності; Планують наперед, спершу «оглядають» все	Високі показники невизначеності; Люблять все структурувати та планувати	Низький бал; Ситуація в якій вони опинилися, впливатиме на їхню поведінку
Long Term Orientation	Адаптивні; Можуть змінювати свої традиції з плином часу	Мають здатність адаптації традиції до умов в часі;	Низький бал; Важко адаптуються до нових тенденцій в часі
Indulgence	Стримані; Контролюють свої бажання	Здебільшого поблажливі	Оцінюється як поблажливе суспільство;

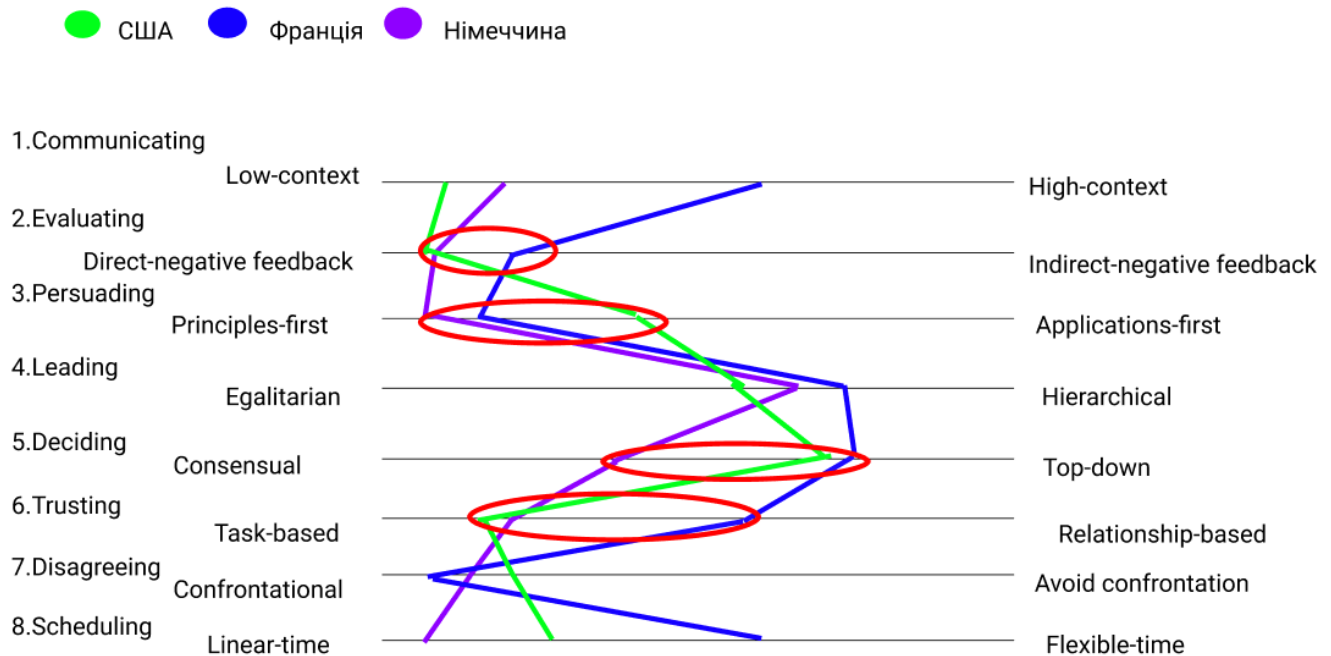


Рис.5. Комунікаційний патерн комунікації між США, Францією та Німеччиною

Конфліктні ситуації між командою можуть виникнути в наступних ситуаціях:

1. При наданні негативного фідбеку або ж через непорозуміння у подачі інформації.(Американець – Француз)
2. Може бути сутичка, яка підніме тему принципів та пріоритетів між завдання та власними принципами.(Німець – Американець)
3. Проблема може виникнути при розподілі послідовностей вирішення проблем, спочатку тих, що мішають роботі чи «зверху до низу».(Німець – Француз)
4. Проблема може виникнути при довірі, яка базується на довірі під час виконання завдання чи довіра по відносинах.(Американець – Француз)

Висновок:

Під час виконання даного лабораторного дослідження було створена профайли американського, французького та німецького співрозмовників. Також було описано комунікаційні патерни даної команди та розглянуто основні причини конфліктів у представленій команді.