

Služební cesta do Číny

Otázka E (Empatie)

Pan Parker je přerušen, když vysvětluje problém:

Wang/tlumočník: Kdykoli se, pane Parker, vyskytnou potíže, obraťte se prosím na pana Wanga. Uděláme, co bude v našich silách.

Co tím mohl pan Wang myslet?

- Pan Wang si s panem Li o problémech pohovoří, ale nepovažuje za nutné o nich hovořit na úrovni manažerů. Jestliže bude problém přetrvávat, pan Parker by si o něm měl znovu s panem Wangem co nejdříve pohovořit. (1)
- Pan Wang nepovažuje tuto schůzku za vhodné místo k obchodnímu rozhovoru. Chce se jenom s panem Parkerem setkat, ale nepovažuje ho za seriózního partnera k vyjednávání. (3)
- Pan Wang s problémy v hotelu nemůže nic udělat, ale předstírá snahu. Takže pan Parker by o tom problému neměl dále hovořit. (2)

Otázka Z (Získávání znalostí)

Reakce na Wangovu otázku: "Už máte děti?"

- Pan Wang je příliš zvědavý. (1)
- Je možné, že v Číně mají lidé s dětmi vyšší status. (2)
- Chce pana Parkera lépe poznat, protože se pak lépe vyjednává. (3)

Otázka T (Tolerance dvojznačnosti)

V konverzaci probíhá následující dialog:

Wang/tlumočník: Pane Parker, pan Wang si právě přečetl vaši vizitku. A všiml si, že i přesto, že jste tak mladý, jste již vedoucím oddělení. Jak říkáme v Číně, máte před sebou světlou budoucnost.

Z toho důvodu pan Wang doufá, že naše....že jednání probíhají na základě vzájemné důvěry a že našemu společnému úsilí přinesou ovoce.

Parker: Také v to doufám. V naší společnosti máme potřebné know-how pro produkci výborných technologií a výrobků.

Jelikož jsme přesvědčeni, že to naši čínští partneři ocení, doufám, že naše jednání budou brzy ukončena s pozitivním výsledkem.

Proč se pan Wang zasměje, když pan Parker pronese tuto poznámku?

- Pan Wang je v rozpacích, protože pan Parker je v obchodním vyjednávání příliš dychtivý. (3)
- Pan Wang skrývá podráždění, protože si pan Parker může myslet, že čínská společnost není schopna dodržet termíny. (2)
- Možná, že je pan Wang nervózní, protože nebude schopen dodržet termíny. (1)

Otázka R (Respekt k jinakosti)

Pan Wang a pan Parker stručně hovoří o kultuře:

Wang/tlumočník: Pane Parker, už jste měl možnost poznat čínskou kulturu hlouběji?

Parker: Ne, bohužel ještě neměl. Ale já tady nejsem na prázdninách. Tentokrát jsem tu pouze kvůli našemu obchodu.

Který z následujících výroků podle vás nejlépe popisuje tuto situaci?

- Pan Wang jenom udržuje konverzaci, ale dobře ví, že pan Parker nemá na žádnou kulturu při tak krátké návštěvě čas. (1)
- Pan Parker ví, že kultura je pro Číňany důležitá, ale je pod tlakem. Rád by si o čínské kultuře povídal, ale až po skončení jednání. (2)
- Ani pan Wang, ani pan Parker si nejsou vědomi toho, že každý očekává něco jiného. Tato schůzka by mohla být mnohem úspěšnější, kdyby se pokusili přizpůsobit prioritám svého protějšku. (3)

Otázka Ch (Flexibilita chování)

Proč pan Wang opakovaně říká panu Parkerovi, aby o obchodu hovořil s panem Li?

- Pan Wang nezná detaily smlouvy. Pan Parker by měl poskytnout panu Wangovi více informací a požádat jej, aby o zásadních věcech rozhodoval on. Detaily lze dokončit s panem Li. (1)
- Pan Wang očekává, že pan Parker bude vyjednávat s čínským kolegou, který je na stejné úrovni, což je v Číně zvykem. Pan Parker by se neměl cítit uražen, přijmout tuto situaci a vyjednávat s panem Li. (2)
- Pan Wang delegoval vyjednávání na pana Li a nechce oslabit jeho postavení tím, že by sám diskutoval o smlouvě s panem Parkerem. Pan Parker by to měl respektovat a snažit se domluvit s panem Li. (3)

Otázka K (Umění komunikace)

Který výrok nejlépe vyjadřuje problémy mezi panem Parkerem a panem Wangem?

- Pan Parker se choval při jednání stejně, jako byste se choval vy, a očekával, že se pan Wang bude chovat podobně. Ale Číňané neříkají, co si myslí, a pokud nehovoříte jejich jazykem, je složité přijít na to, o čem se vlastně mluví. (1)
- Pan Parker a pan Wang se chovají podle pravidel své kultury. Pan Parker měl lépe vysvětlit, o co mu jde, a požádat pana Wangu, ať se vyjadřuje jasněji. (2)
- Problém není v rozdílnosti kultur, ale pan Wang a pan Parker by měli vědět, že každá kultura komunikuje jinak. Měli se o těchto rozdílech domluvit předtím, než začali hovořit o obchodě. (3)