
宗教、习俗和跨文化沟通与交流与商务谈判

1. 课程目标：

课程结束后，学员将能够：

- ✓ 世界三大宗教的基本教义与特点
- ✓ 项目开发或是执行过程中与宗教的联系
- ✓ 项目开发或是执行过程中与宗教认识沟通的重点部分
- ✓ 宗教与项目的意义
- ✓ 当地习俗的融入和使用
- ✓ 跨文化沟通中的要点
- ✓ 属地化建设和差异性分析
- ✓ 宗教及文化影响下的项目干系人管理
- ✓ 跨文化沟通中的风险控制
- ✓ 跨文化沟通中工程谈判注意事项

了解民族不同、文化有差异、尊重并包容不同的文化与民俗差异；认知跨文化团队领导者的角色与行为要求，运用跨文化管理方法，打造一支高效的多元化团队，从沟通、管理和谈判的三个层面应对好跨文化

2. 课程大纲：

第一章：跨文化认知与角色认知

- 导入案例：从跨文化角度看，中国铁建沙特麦加轻轨项目巨亏案
- 什么是文化，跨文化的挑战有哪些？
- 霍夫斯泰德的文化维度理论
 - 行为指南：特殊主义 VS 普遍主义
 - 沟通方式：泛指沟通 VS 特指沟通
 - 时间观念：多向时间 VS 单向时间
 - 自我意识：集体主义 VS 个人主义
- 跨文化团队中方管理者的角色认知
 - 制定和执行战略的领导者

-
- 多元化团队的塑造者
 - 运营结果的责任者
 - 和谐商业环境的营造者
 - 小练习：辨识哪些跨文化现象

第二章：了解各国文化

- 了解各国文化的四大维度
- 高语境与低语境
- 主要国家的文化特征与商务文化特点
 - 美国
 - 印度
 - 俄罗斯
 - 巴西
 - 阿拉伯人
 - 非洲人-以尼日利亚人为例
 - 东南亚人-以印度尼西亚人为例

第三章：应对跨文化-沟通、管理与商务谈判

- 文化的目的
- 跨文化沟通与交际
 - 如何适应文化差异
 - 跨文化沟通技巧
 - 怎样尽快融入当地
- 跨文化管理
 - 常见的跨文化管理方式
 - 如何打造跨文化团队
 - 华为如何应对跨文化管理的挑战
 - 跨文化管理的基本原则
- 跨文化商务谈判
 - 主要国家跨文化谈判时的差异
 - 跨文化商务谈判的一般性原则
- 小研讨：结合公司实务，盘点我们跨文化的应对

第四章：跨文化沟通与管理总结

- 国际工程中跨文化沟通中的话题选择
- 话题引导与处理

第六章：商务谈判基本知识

- 商务谈判过程中的对手情况判定
- 对手信息获取与分析
- 谈判时间地方与人物选择
- 诱发型谈判前期导因
- 谈判过程中风险控制与协调
- 谈判结论的常规处理

第七章：商务谈判信息获取

- 学员实际情况反映
- 分小组讨论
- 角色划分与准备

第八章：商务谈判模拟实践

- 模拟训练
- 导师介绍与分析

第九章：结束

- 结语