



Inteligencia Cultural

Al finalizar el tema, el participante será capaz de identificar los tres componentes de la Inteligencia Cultural:

Cognitivo, Físico y Emocional/Motivacional

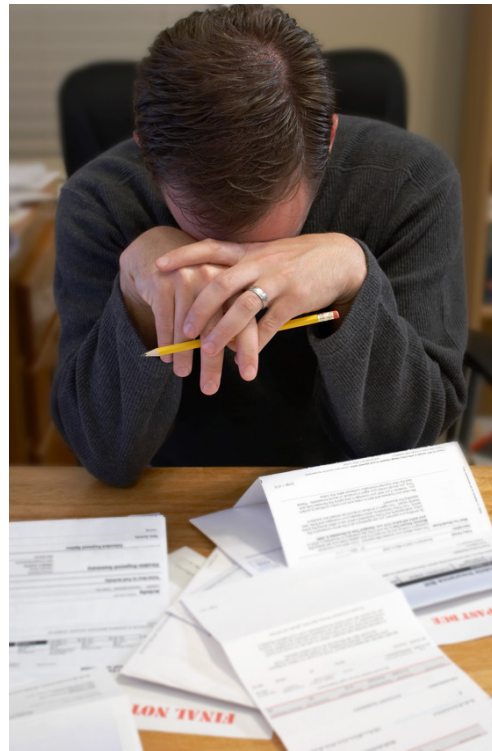
Inteligencia Cultural

Saber qué es lo que mueve a los grupos es tan importante como entender a los individuos. Los ejecutivos exitosos aprenden a lidiar con diferentes culturas nacionales, corporativas y vocacionales.



Inteligencia Cultural

Es el talento casi natural para interpretar los gestos desconocidos y ambiguos de alguien, tal como lo harían los compatriotas o colegas de esa persona.



Inteligencia Cultural

La IC se convierte así, en una aptitud y habilidad de vital importancia.



Inteligencia Cultural

Inteligencia Emocional

Capta lo que nos hace humanos y al mismo tiempo lo que nos diferencia unos a otros



Inteligencia Cultural
Puede desentrañar del comportamiento de una persona o grupo aquellas características que son válidas para todas las personas o grupos, aquellas peculiares a esa persona o grupo y aquellas que no son ni universales ni idiosincráticas



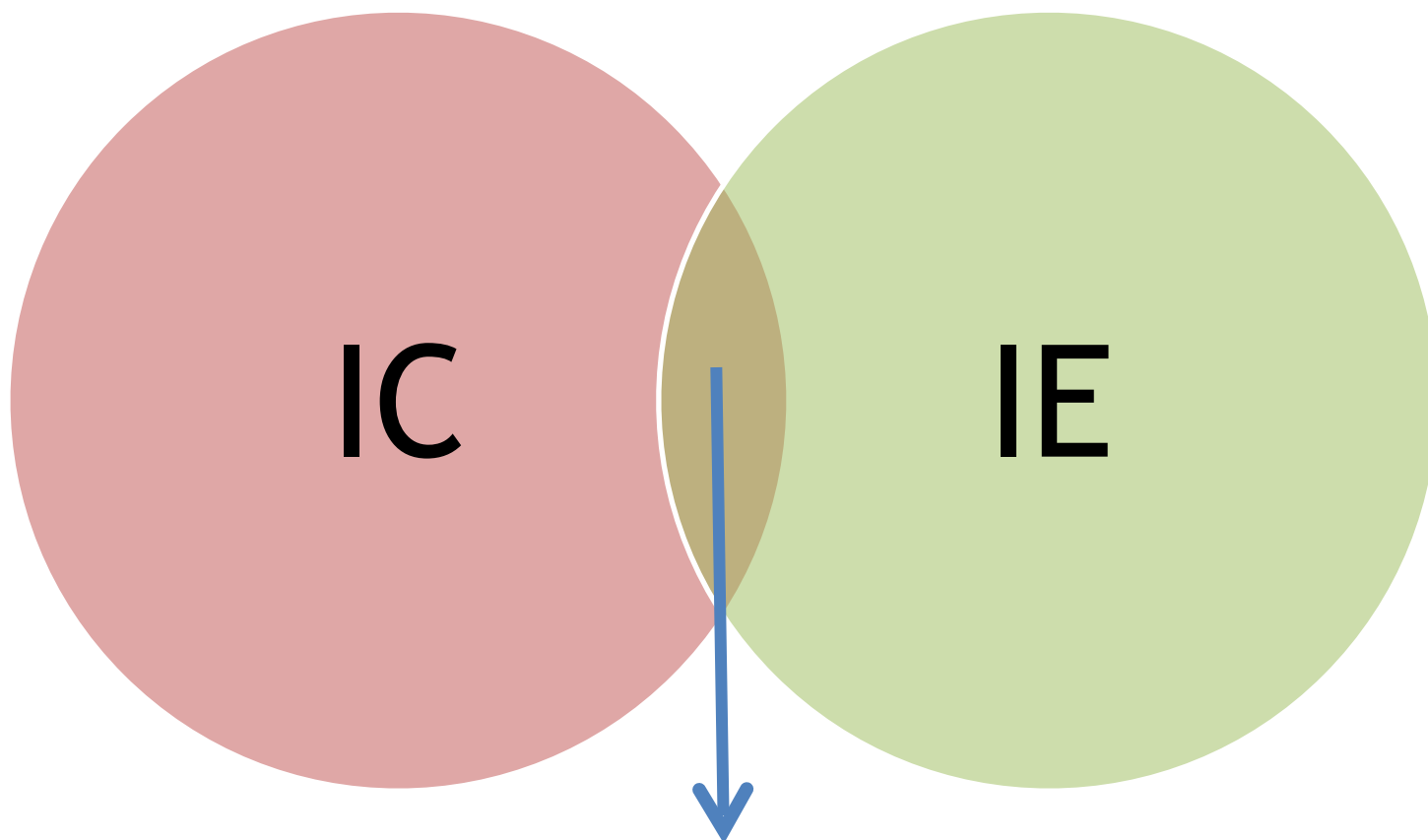
INTELIGENCIA

Alemán

Estadounidense



Inteligencia Cultural



**“Propensión a suspender el Juicio; a pensar antes de actuar”
Daniel Goleman**

Inteligencia Cultural

Aunque algunos aspectos de la IC son innatos, cualquier persona razonablemente alerta, motivada y preparada puede alcanzar un nivel aceptable de IC.



Componente de la IC

IC

Cognitivo

Físico

Emocional/
Motivacional



Inteligencia Cultural

Mente, aprendizaje mecánico de las creencias, costumbres y tabúes de culturas foráneas. Identificar nociones compartidas con otra cultura.



Inteligencia Cultural



Cuerpo, demostrar que se han adoptado las costumbres y rasgos culturales. Lenguaje corporal. Ejemplo: saludo, forma de ordenar el café.

Inteligencia Cultural

Corazón, motivación, superar obstáculos y reveses.





Merrill Lynch y Asset Management

Fusión Informal

Empuje detrás del cambio (Mente)

• No fueron capaces de alterar su apariencia (Cuerpo),

• Habían trabajado tanto tiempo en Mercury que carecían de la motivación

(Corazón)

at, vida, acelera sobria,

da, forma

agresiv de

a y hacer



Diagnostique su IC

Diagnostique su inteligencia cultural

Estas afirmaciones reflejan distintas facetas de la inteligencia cultural. Para cada grupo, sume sus puntuaciones y divida por cuatro para generar un promedio. Nuestro trabajo con grupos numerosos de ejecutivos muestra que, para efectos del propio desarrollo, es más útil considerar sus tres puntuaciones en comparación unas con otras. Por lo general, un promedio menor que 3 indica un área que debe mejorar, mientras que un promedio mayor que 4,5 refleja una real fortaleza de CQ.

Evalúe el grado en el cual usted concuerda con cada afirmación, usando la escala: 1 = totalmente en desacuerdo, 2 = en desacuerdo, 3 = neutral, 4 = de acuerdo, 5 = totalmente de acuerdo

- _____ Antes de interactuar con personas de una nueva cultura, me pregunto qué espero lograr.
- _____ Si me topo con algo inesperado al trabajar en una nueva cultura, uso esa experiencia para encontrar nuevas maneras de aproximarme a otras culturas en el futuro.
- _____ Planifico cómo me relacionaré con la gente de una cultura diferente antes de reunirme con ella.
- + _____ Cuando llego a una nueva situación cultural, puedo percibir inmediatamente si algo anda bien o anda mal.

Total _____ / 4 = CQ cognitivo

- _____ Me es fácil cambiar mi lenguaje corporal (por ejemplo, el contacto visual o la postura) para adecuarme a personas de una cultura diferente.
- _____ Puedo alterar mi expresión cuando un encuentro cultural así lo requiere.
- _____ Modifico mi estilo verbal (por ejemplo, mi acento o tono) para adecuarme a personas de una cultura diferente.
- + _____ Fácilmente cambio mi manera de actuar cuando un encuentro intercultural así parece requerirlo.

Total _____ / 4 = CQ físico

- _____ Tengo confianza de que puedo lidiar correctamente con personas de una cultura diferente.
- _____ Estoy seguro de poder entablar amistad con personas cuyos orígenes culturales son distintos de los míos.
- _____ Puedo adaptarme al estilo de vida de una cultura diferente con relativa facilidad.
- + _____ Tengo confianza de que puedo lidiar con una situación cultural desconocida.

Total _____ / 4 = CQ emocional/
motivacional

El natural descansa completamente en su intuición, antes que en un estilo de aprender a aprender sistemático. Rara vez es mal guiado por las primeras impresiones. Donald, un gerente de marca de Unilever, comentó: "Como parte de mi trabajo, debo juzgar a personas con una amplia variedad de orígenes culturales y comprender sus necesidades rápidamente. Cuando me enfrento a una situación nueva, observo a todos por unos minutos y luego obtengo una percepción general de qué está pasando y cómo debo actuar. No tengo realmente claro cómo lo hago, pero parece funcionar". Al enfrentar situaciones multiculturales ambiguas sobre las que debe tomar control, el natural podría vacilar porque nunca ha debido improvisar estrategias de aprendizaje o lidiar con sentimientos de desorientación.

El embajador, como muchos que ocupan cargos políticos, puede no saber mucho sobre la cultura a la que acaba de ingresar, pero comunica convincentemente su certeza de que pertenece allí. Entre los ejecutivos de empresas multinacionales que hemos estudiado, el embajador es el tipo más común. Su confianza es un componente muy poderoso de su inteligencia cultural. Parte de ésta podría derivar de su observación de cómo otros ejecutivos han tenido éxito en situaciones comparables. El embajador debe tener la humildad para saber lo que no sabe, es decir, para saber cómo no subestimar las diferencias culturales, aun cuando hacerlo genere cierto grado de incomodidad.

El mímico tiene un alto grado de control sobre sus acciones y conducta, aunque no posee una gran percepción de la importancia de las claves culturales que recoge. El mimetismo definitivamente relaja a los anfitriones e invitados, facilita la comunicación y construye confianza. No es, sin embargo, lo mismo que la imitación pura, que puede ser interpretada como burla. Ming, un ejecutivo de la autori-

Diagnostique su IC

- **Analista**, metódicamente descifra las reglas y expectativas de una cultura foránea recurriendo a una variedad de elaboradas estrategias de aprendizaje.



Diagnostique su IC

- **Natural**, descansa completamente en su intuición, antes que en un estilo de aprendizaje sistemático. Rara vez es mal guiado por las primeras impresiones.





Diagnostique su IC

- **Embajador**, puede no saber mucho sobre la cultura a la que acaba de ingresar, pero comunica convincentemente su certeza de que pertenece allí. Su confianza es un componente muy poderoso de su inteligencia cultural.



Diagnostique su IC

- **Mímico**, tiene un alto grado de control sobre sus acciones y conducta, aunque no posee una gran percepción de la importancia de las claves culturales que recoge. El mimetismo relaja a los anfitriones e invitados, facilita la comunicación y construye confianza.



Diagnostique su IC

Camaleón

- Posee altos niveles de los tres componentes de IC y es un tipo muy poco frecuente. Incluso podría ser confundido con un nativo del país. Algunos son capaces de obtener resultados que los nativos no logran, debido a sus habilidades como insider y a su perspectiva como outsider.

NO OLVIDES DECIR

Buenos días



Buenas tardes



buenas noches



Muchas Gracias



por favor



Perdón



¡Hola!

