



KỸ NĂNG GIAO TIẾP

Chương 7 Giao tiếp đa văn hóa



Người đồng hành: ThS. Nguyễn Phương Mai

Nội dung chính



Tầm quan trọng của giao tiếp đa văn hóa



Những trở ngại trong giao tiếp đa văn hóa



Cải thiện giao tiếp đa văn hóa



Một số lưu ý trong giao tiếp với một số khu vực, quốc gia trên thế giới



1. Tầm quan trọng của giao tiếp đa văn hóa



- Thị trường toàn cầu

- Đội ngũ nhân viên toàn cầu

1. Tầm quan trọng của giao tiếp đa văn hóa



- Sự khác biệt văn hóa

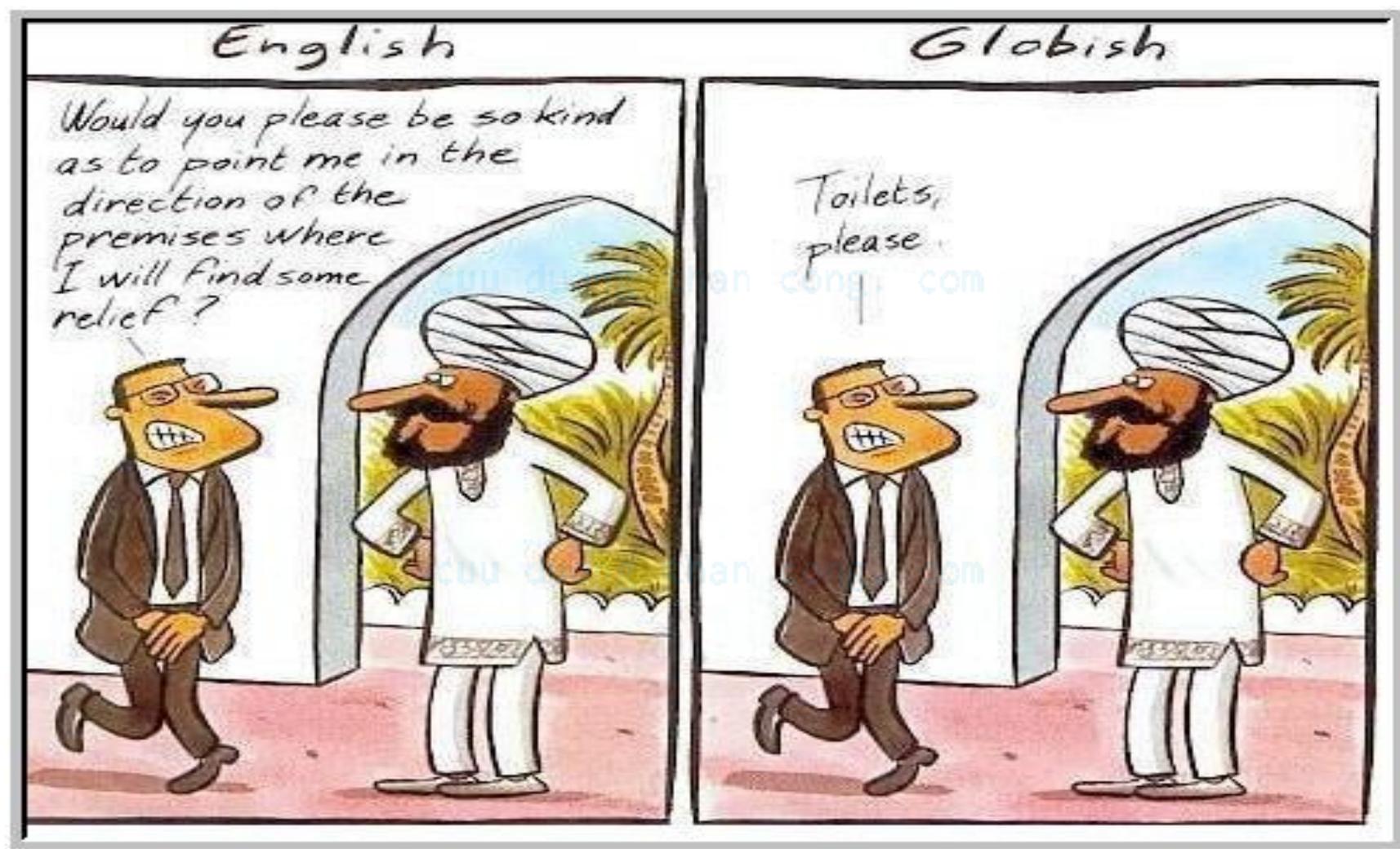
- Vượt qua chủ nghĩa vị chủng



2. Những trở ngại trong giao tiếp đa văn hóa

- Trở ngại về ngôn ngữ
- Trở ngại về cách giao tiếp
- Trở ngại về văn hóa
- Trở ngại về nhận thức
- Trở ngại trong giao tiếp không lời

2. Những trở ngại trong giao tiếp đa văn hóa





2. Những trở ngại trong giao tiếp đa văn hóa

- Cử chỉ, hành động và những biểu hiện trên khuôn mặt*

 **Cross-cultural Communication**
An Example of Different Meanings of the Same Gesture



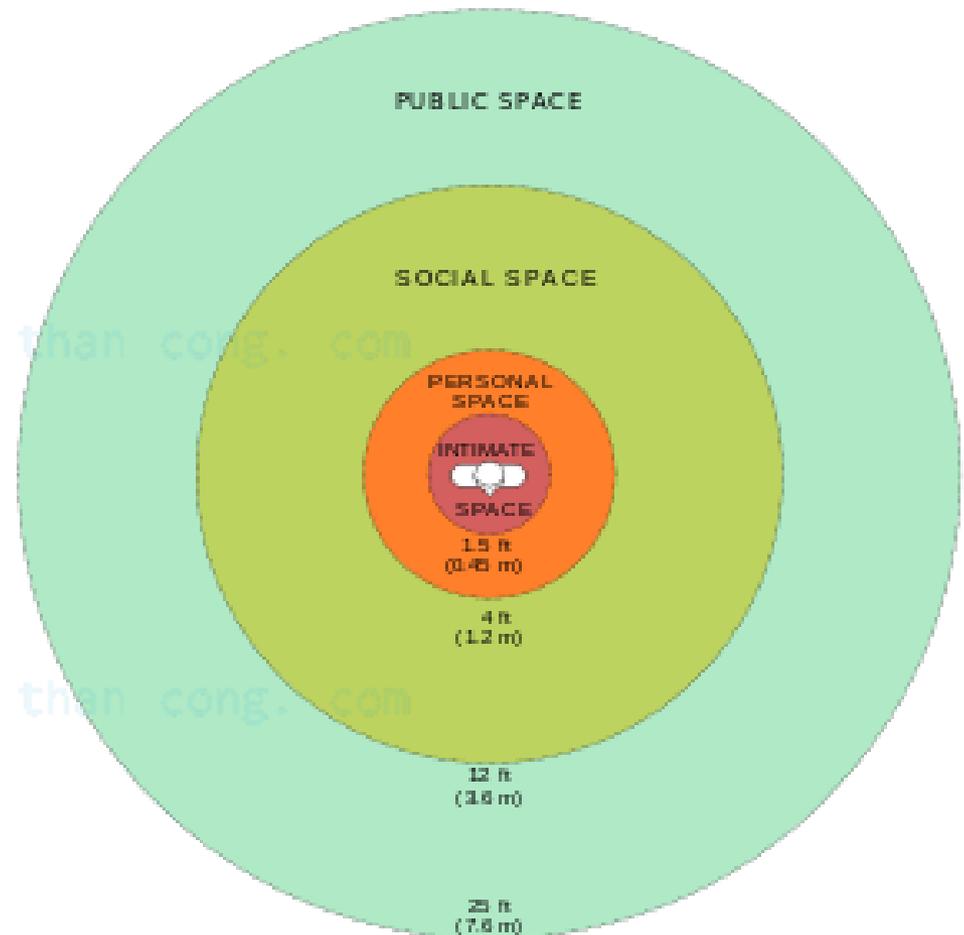
UK & USA = O.K. JAPAN = MONEY

RUSSIA = ZERO BRAZIL = INSULT

1000ventures.com

2. Những trở ngại trong giao tiếp đa văn hóa

- Cách mọi người sử dụng các phương tiện vật chất để truyền đạt thông tin*





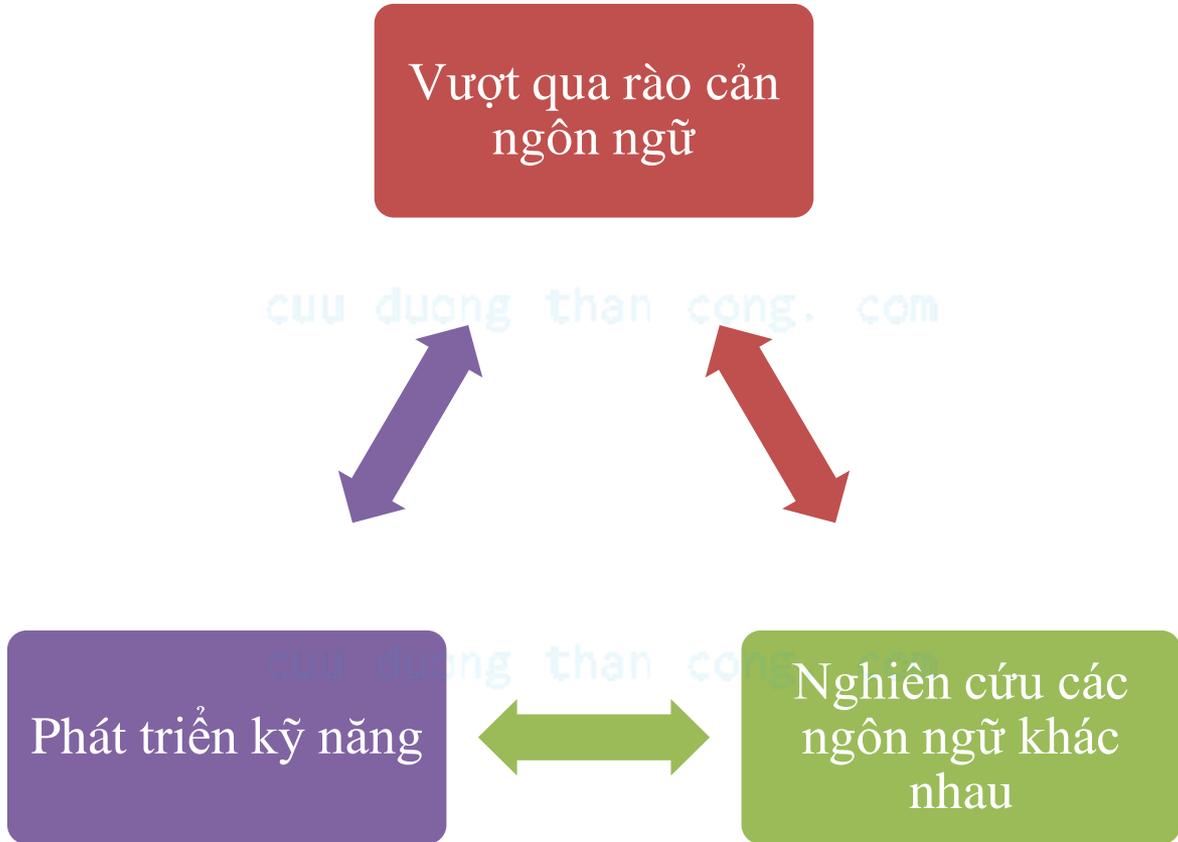
2. Những trở ngại trong giao tiếp đa văn hóa

- Cách mọi người sử dụng các phương tiện vật chất để truyền đạt thông tin*





3. Cải thiện giao tiếp đa văn hóa



3. Cải thiện giao tiếp đa văn hóa





3. Cải thiện giao tiếp đa văn hóa

Kỹ năng ngôn ngữ-

- ✓ Khuyến khích ý kiến phản hồi chính xác
- ✓ Kiểm tra sự tiếp nhận thông tin và yêu cầu phản hồi thường xuyên
- ✓ Chấp nhận lời khiển trách
- ✓ Lắng nghe mà không ngắt lời

cuu duong than cong. com



3. Cải thiện giao tiếp đa văn hóa

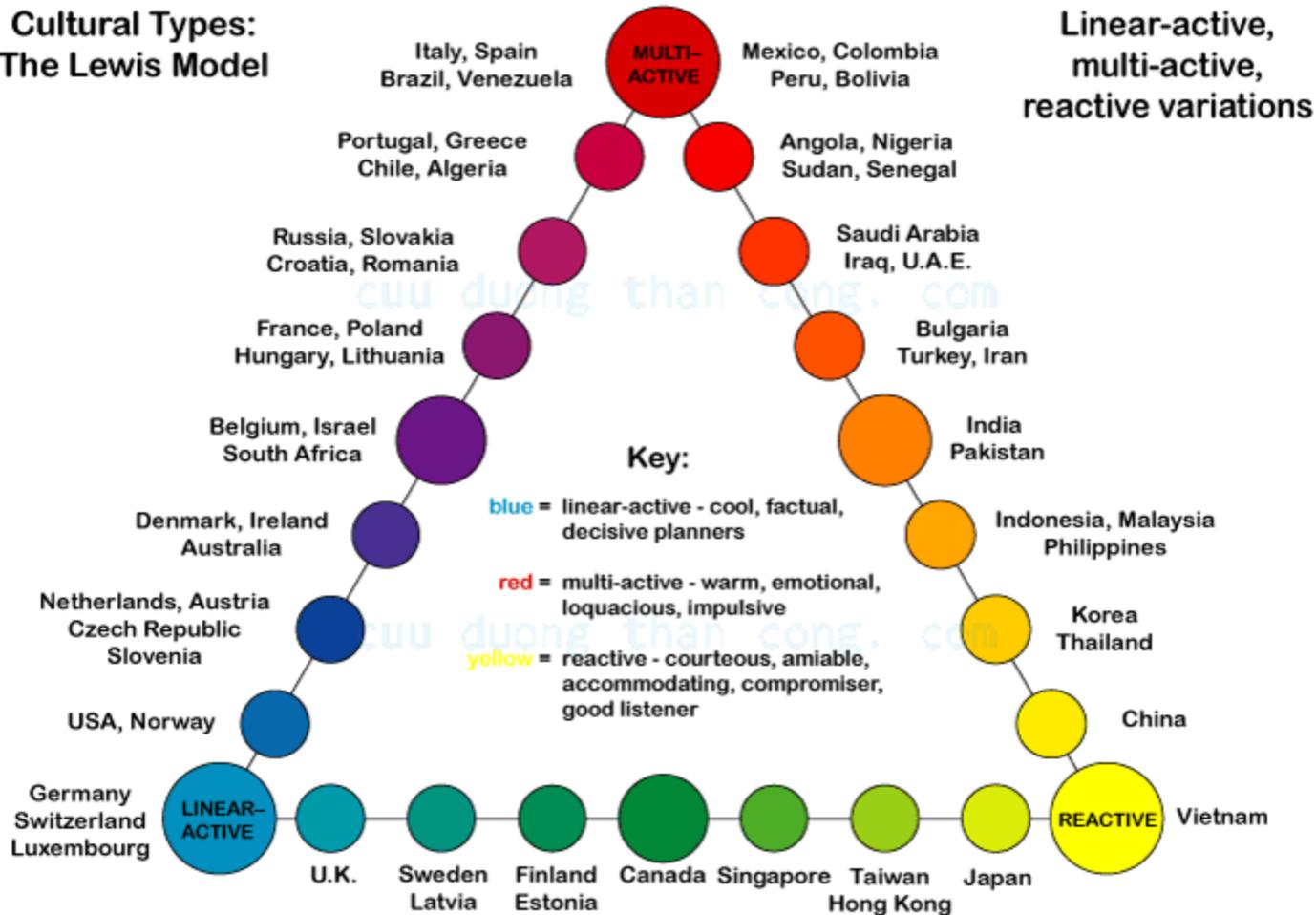
Kỹ năng ngôn ngữ

- ✓ Học những cụm từ nước ngoài
- ✓ Nên sử dụng tiếng Anh đơn giản
- ✓ Nói chậm và phát âm rõ ràng
- ✓ Quan sát ánh mắt
- ✓ Mỉm cười khi thích hợp



4. Một số chú ý trong giao tiếp đa văn hóa

Cultural Types:
The Lewis Model



LINEAR-ACTIVE	MULTI-ACTIVE	REACTIVE
Talks half the time	Talks most of the time	Listens most of the time
Gets data from stats, research	Solicits information first-hand from people	Uses both data and people sources
Plans ahead step by step	Plans grand outline only	Looks at general principles
Polite but direct	Emotional	Polite and indirect
Partly conceals feelings	Displays feelings	Conceals feelings
Confronts with logic	Confronts emotionally	Never confronts
Dislikes losing face	Has good excuses	Must not lose face
Compartmentalizes projects	Lets one project influence another	Sees the whole picture
Rarely interrupts	Often interrupts	Doesn't interrupt
Job-oriented	People-oriented	Very people-oriented
Sticks to the facts	Juggles the facts	Statements are promises
Truth before diplomacy	Flexible truth	Diplomacy over truth
Sometimes impatient	Impatient	Patient
Limited body language	Unlimited body language	Subtle body language
Respects officialdom	Pulls strings	Networks
Separates the social & professional	Interweaves the social & professional	Connects the social & professional
Does one thing at a time	Multi tasks	Reacts to partner's action
Punctuality very important	Punctuality not important	Punctuality important

4. Một số chú ý trong giao tiếp đa văn hóa

