

Interkulturelle Eleganz

Gelungene Auslandsbeziehungen hängen wesentlich davon ab, inwieweit wir fremde Spielregeln als solche erkennen und selbst anwenden.

Über 40 Prozent aller Auslandsaktivitäten scheitern am kulturellen Unverständnis und an Missverständnissen. Betreten wir einen für uns fremden Kulturkreis, treffen wir dort auf Menschen, die ihrem inneren französischen, arabischen oder russischen „Autopiloten“ folgen. Deren Verhalten interpretieren wir dann auf Österreichisch – das geht selten gut aus.

Zum Beispiel gewinnt die kolportierte Praxis „nützlicher Zuwendungen“ in Russland fast eine sympathische Note, wenn man den historischen Hintergrund kennt. Die Zaren zahlten ihren Staatsdienern lediglich ein bescheidenes Grundgehalt mit der Empfehlung, ihre Verwaltungstätigkeit von den Bürgern und Bauern noch extra entlohnen zu lassen. Bestechung wird in Russland daher nicht

als Delikt betrachtet, sondern ist ein Mittel, die Staatskasse zu entlasten.

Wenn man mit Russen Beziehungen anknüpft, trifft man in der Regel auf warmherzige Partner, die unbedingt ernst genommen werden möchten. Ordentliche Ess- und Trinkgelage sind dann der Prüfstein für weitere Entwicklungen. Sich der sprichwörtlichen Gastfreundschaft zu entziehen, ist daher ein Beziehungskiller par excellence.

Reist man weiter nach Polen, ist es besser, seine russische Beziehungen nicht zu erwähnen, denn dort sieht man gerne auf die Russen herab. Für ungeübte Ohren klingen russische und polnische Laute ähnlich. Die Sprachen dürfen auf keinen Fall verwechselt werden. Das



sensible Sprachbewusstsein der Polen führte zum „Gesetz zur Pflege der polnischen Sprache“, das Ausländer, die z. B. Gebrauchsanweisungen, Verträge nicht auch in Polnisch zur Verfügung stellen, mit empfindlichen Strafen belegt.

In Ungarn, Polen und Italien werden Titel noch lieber verwendet als in Österreich. Neben saloppen Gepflogenheiten hier und da, kommen in Center Eastern Europe elegante Umgangsformen, Gastfreundschaft und die Wertschätzung des „Hutes in der Hand“ immer gut an.



„Interkulturelle Eleganz beschleunigt den Geschäftsgang“, ist Brigitte Brandstötter vom Wissen über Do's and Dont's im internationalen Geschäftsleben überzeugt.

Mag. Brigitte Brandstötter ist Geschäftsführerin der Agentur für Interkulturelle Kommunikation, www.baik.at

Querdenker

Auch im Business gilt: wer wagt, gewinnt! Denn Different Thinking mit System ist das Geheimnis ungewöhnlich erfolgreicher Unternehmen. Das haben Anja Förster und Peter Kreuz in ihrer Analyse von 200 Unternehmen aus aller Welt herausgefunden. Das sind die Grundprinzipien des Erfolges:

- Stellen Sie Ihre Strategien in Frage!
- Suchen Sie neue Märkte!
- Gestalten Sie Ihre Produkte radikal neu!
- Erfinden Sie ganz neue Preise und Erlösmodelle!

Wie Sie die insgesamt 17 Erfolgsprinzipien systematisch und gezielt umsetzen, wird anhand einer Vielzahl von internationalen Best-Practice-Beispielen und Tipps erläutert. Lassen Sie sich zum Beispiel

von Geschäftsmodellen anderer Branchen inspirieren.

Freuen Sie sich auf ein geballtes Paket von Ideen und Different-Thinking-Methoden für Ihren Arbeitsalltag - fundiert, spannend und praxisnah!

So erschließen Sie Marktchancen mit coolen Produktideen und überraschenden Leistungsangeboten

Erschienen im Redline Wirtschaft Verlag



Spielanleitung für Netzwerker

Ob beruflich oder im privaten Umfeld, überall spielen soziale Systeme, Beziehungen und Einfluss eine große Rolle. Autor und Netzwerkexperte Thomas Friedschröder verrät Tipps zum Entwickeln von Netzwerk-Fähigkeiten. Das Buch beleuchtet das Thema Netzwerke umfangreich und in vielen Facetten, wie ein Puzzlespiel.

Die zahlreichen Praxisbeispiele und lebensnahen Erfahrungen machen das Buch leicht lesbar und spannend.

Erschienen im WUV

