

Lesen Sie heute:

- Zitate des Monats : Kommunizieren mit Kultur
- Tipps des Monats – Erfolgreich in Frankreich, Japan oder Arabien
- PARLA® Seminar „International erfolgreich präsentieren“
- PARLA® -Artikel zum Thema
- PARLA® -Buchtipps
- Kurioses & Interessantes



Sprich, damit ich Dich sehe.

Ihr Partner für
Stimm- und Sprechtraining,
Führungskommunikation und
Work-Life-Strategie

Liebe Leserin, lieber Leser, ...

unsere Welt wird immer komplexer. Distanzen spielen im Geschäftsleben eine immer geringere Rolle. Wir begegnen täglich direkt Menschen aus unterschiedlichen Kulturen in mannigfachen Zusammenhängen.

Neben interessanten Begegnungen machen wir dabei oft die Erfahrung, dass das fremde Gegenüber ganz anders denkt und fühlt. Nicht nur in der Politik kann das zu heftigen Konflikten führen.

Damit geschäftliche Beziehungen gelingen, ist es gut, darauf vorbereitet zu sein, mit Menschen aus anderen Kulturen zusammen zu treffen.

Verständnis füreinander und erfolgreiche Kommunikation lassen sich lernen.

Erste Anregungen finden Sie in diesem Newsletter.

Spannende Einblicke und gute internationale Begegnungen wünscht Ihnen



Ihre Anja Oser
Inhaberin PARLA®

Zitate des Monats: - Interkulturelle Kommunikation - kommunizieren mit Kultur!



Wir sehen nicht die Dinge, wie sie sind, sondern wie wir sind.

Anais Nin (1903-1977), französische Schriftstellerin



Man entdeckt keine neuen Erdteile, ohne den Mut zu haben, alte Küsten aus den Augen zu verlieren.

André Gide (1869-1951), französischer Schriftsteller



Es ist gut, daran zu denken, dass die vielleicht größte Kraft der Menschen in ihrer Vielfalt liegt, und ihr stärkstes Band in der gegenseitigen Achtung.

Ho Lin-Lik, Genf

Tipps des Monats – Stilvoll im Business

... in Frankreich (von Anja Oser)

Unsere Nachbarn legen grundsätzlich viel Wert auf ausgedehnte Geschäftsessen im großen Stil. Vieles wird beim Essen verhandelt. Deshalb: lehnen Sie Einladungen nie ab! Zeit ist hier ein dehnbare Begriff - Veranstaltungen beginnen selten pünktlich. Im Restaurant warten Sie, bis der Ober einen Tisch zuweist. Frauen werden immer zuerst bedient.

Wenn alle etwas haben, beginnt das Essen. Das Glas wird erhoben und ein Anstoßen angedeutet, jedoch niemals laut zugeprostet. Erst nach dem Dessert wechselt das Gespräch zum Geschäftlichen. Getrennte Rechnungen kennt man in Frankreich nicht.

Meiden Sie eher fertig ausgearbeitete Lösungen. Franzosen diskutieren lieber in Meetings und bei Tisch, um allmählich zu einer gemeinsamen Lösung zu kommen. Dabei ist es wichtig, dass kein lauter Streit entsteht und jeder sein Gesicht behält.

In Frankreich dürfen Sie auch einmal Fehler zugeben, das gilt hier als Tugend.

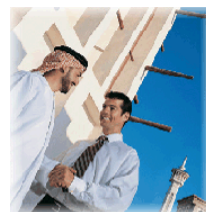
... in Arabien (von Doris Rost)

„Warum reicht er mir zur Begrüßung nicht die Hand?“ denkt sich die zuständige Area Managerin, als der – noch unbekannte - arabische Kunde den Messestand betritt.

Was ihr in diesem Moment nicht präsent ist: Frauen werden in manchen Teilen der arabischen Welt eher zurückhaltend begrüßt. Wobei dies nicht bedeutet, dass man sie als Geschäftspartnerin nicht ernst nimmt!

Allerdings ist zu beachten, dass der arabisch sprechende Raum mehr als 240 Millionen Menschen umfasst und dass Sitten und Gebräuche höchst unterschiedlich sind. Das heißt also für Begrüßungen auf Messeständen: alles ist möglich und genaues Beobachten und Reagieren unabdingbar.

Eines ist aber im gesamten arabischen Raum wichtig: Beziehungsorientierung! Nur wer eine solide Beziehungsebene vorweisen kann, wird eine langfristig erfolgreiche Geschäftsbeziehung mit arabischen Partnern aufbauen können. Dass hier mehr Zeit investiert werden muss als im europäischen Kontext ist ungewohnt, zahlt sich aber nicht nur im Messekontext aus!

**... in Japan** (Ansprechpartnerin: Anne Niesen)

Hier ist Höflichkeit Trumpf. Höflichkeit heißt allerdings auch Distanz. Visitenkarten sollten Sie nie aus der Gesäßtasche oder Hosentasche nesteln, sondern aus einem Etui nehmen, das in der Jackentasche steckt. Überreichen Sie die Karte sorgsam mit der rechten Hand, besser mit beiden Händen! Das

Ritual, sich über die Aussprache der Schriftzeichen und deren Bedeutung zu verständigen, erwartet zwar niemand - aber es beweist Kulturverständnis.

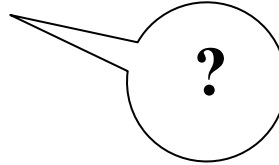
Die Japaner legen sehr viel Wert auf Harmonie und lehnen offene Konflikte ab. Streiten Sie nie! Unterdrücken Sie persönliche Gefühle; unfein ist, sie auszusprechen oder sie sich anmerken zu lassen. Wer bewegt ist, macht eher eine lange Sprechpause.

Händeschütteln und Schulterklopfen sind unüblich, achten Sie auf Distanz. Wer in die Distanzzonen eines Japaners eindringt, löst tiefes Unbehagen aus. Das Ritual des Verbeugens sollten Sie allerdings meiden, da Sie die Regeln nicht kennen. Ein freundliches Kopfnicken reicht als Respekterweisung völlig aus.

Schlüsselfragen zur interkulturellen Einstellung

Erfassen Sie den Hintergrund und die Interessen des anderen!

1. Wo genau hat mein Gegenüber gelebt? (Stadt oder Land, Kulturkreis, Religion)
2. Welche Vorlieben hat dieser Mensch, was mag er nicht?
3. Was ist seine Geschichte?
4. Welche Werte hat er?
5. Wie kann ich ihn überzeugen?

**Artikel- International erfolgreich präsentieren**

Sie kennen es alle: Ein Meeting, eine Produktpräsentation oder eine Projektbesprechung mit Kollegen oder Kunden aus aller Welt. Alle sprechen zwar Englisch, aber am Ende stellt sich heraus, dass jeder etwas anderes von der Veranstaltung verstanden und mitgenommen hat.

Die schlechte Nachricht: Das Thema Präsentieren im internationalen Kontext kann ganz schön komplex sein. Die gute Nachricht: Das muss nicht so bleiben. Mit Interkultureller Kompetenz machen Sie den ersten Schritt in die richtige Richtung.

(Autorin: Gesa Krämer, Fachbuchautorin)

[Lesen Sie hier mehr ...](#)



NÄCHSTES offenes SEMINAR:

10. – 11. März 2008 in Heidelberg

International präsentieren mit Erfolg - Professionell auftreten und überzeugen**Ziele**

Sie arbeiten in einem internationalen Team und wollen Ihre Kollegen von Ihrer Idee oder Ihrem Projektergebnis überzeugen? Sie präsentieren vor Kunden im Ausland und möchten Ihre Dienstleistungen oder Produkte verkaufen? Obwohl die gemeinsame Sprache häufig Englisch ist, hat am Ende einer Veranstaltung jeder etwas anderes verstanden und mitgenommen. Mit diesem Training können Sie sich darauf vorbereiten, künftig noch erfolgreicher auf internationalem Parkett zu präsentieren.

Ihr Nutzen

Wenn Sie es schaffen, auf die unterschiedlichen Kulturen, ihre Denkweisen und Erwartungen einzugehen, werden Sie Ihre Ziele erreichen. Hier reflektieren Sie Ihre Präsentationsweise und Ihr persönliches Präsentationspotenzial und erfahren, wie Sie es effektiv einsetzen und nachhaltig erweitern können.

Inhalte

1. Tag: Modul 1

- Welchen Einfluss Kultur auf unsere Wahrnehmung hat
- Erkennen Sie die Unterschiede zwischen eigenen und fremden Präsentationsstilen
- Welche Do's und Dont's sich aus der Kulturanalyse für Meetings ergeben
- Was bedeutet das für Ihr individuelles Auftreten im interkulturellen Kontext – für Körpersprache, Tonalität und Sprache und welche Kompetenzen sind notwendig

2. Tag: Modul 2

- Konstruktives Feedback zu Ihrer Präsentation vor ausländischen Zuhörern
- Testen und verbessern Sie entspannt Ihre Wirkung in deutscher, englischer, französischer, spanischer oder italienischer Sprache!
- Wie Sie sich professionell vorbereiten und Ihre Inhalte ansprechend visualisieren, um mit neuen Medien wie Beamer und Headset souverän umzugehen

Methoden

Zentral ist die Arbeit mit Video: Videoanalysen, Life-Übungen mit intensivem Einzel-Feedback, Impulse durch die Trainerinnen, Erarbeitung im Plenum, Diskussion, praktische Übungen, Einzel- und Gruppenarbeit; Vertrag mit sich selbst: konkrete Umsetzungsschritte. Bitte bringen Sie eine Präsentation in Ihrer Zielsprache mit!

**Seminarleiterin Modul 1**

Gesa Krämer, M.A. Interkulturelle Kommunikation

- geb. 1975, seit 7 Jahren Trainerin und Coach für Interkulturelle Kommunikation
- Fachbuchautorin (Interkulturelle Kommunikation mit NLP)
- NLP-Master, Körpertherapeutin (Bioenergetische Körpertherapie) und systemischer Coach

Seminarleiterin Modul 2

Anja Oser, Sprecherzieherin/Sprechwissenschaftlerin (DGSS)

- geb. 1968, seit 15 Jahren selbständige Trainerin für Stimm- und Sprechtraining, Führungskommunikation und Work-Life-Strategie
- Systemischer Coach mit Stimm-, Sprech- und Medientraining, NLP-Master
- Romanistin/Anglistin mit Staatsexamen in Französisch, Italienisch und Englisch

Leistungen

- Teilnehmerunterlage, Tagungsgetränke
Pausenverpflegung und Mittagessen

Preis

- 1190 EUR zzgl. MwSt.

[Melden Sie sich hier gleich online an ...](#)

Bei Fragen und Wünschen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung

- per Telefon unter 06221 58 58 40

- per E-Mail unter info@parla.de

PARLA®-Buchtipps

Hier finden Sie interessante Publikationen ausgewählter Verlage zum Thema Interkulturelle Kommunikation.

Heute stellen wir Ihnen folgende Bücher vor:

- **Interkulturelle Kommunikation mit NLP**
von Gesa Krämer, Stephanie Quappe, Uni-Edition Verlag, 2006
- **Interkulturelles Training**
von Christel Kumbruch, Wibke Derboven, Springer Verlag, 1. Auflage, 2004
- **Interkulturelle Kompetenz-For a Better Understanding**
von Béatrice Hecht-El Minshawi, Beltz Verlag, 1. Auflage, 2003
- **Fit für fremde Kulturen**
von Frank Herbrand, Paul Haupt Verlag, 2002
- **Präsentieren auf Englisch**
von Mario Klarer, Redline Wirtschaftsverlag Verlag, 3. Auflage, 2006

Die einzelne Buchrezension finden Sie hier: [Lesen Sie hier weiter...](#)

Kurioses & Interessante**Schlauer durch Gespräche?**

Schon durch kleine Gespräche erhöht sich das Denkvermögen. An der Universität Michigan ließen Forscher ihre 76 Probanden vor einem Test eine Unterhaltung führen, ein Video anschauen oder leichte Denkübungen durchführen. Gespräch und Denkübung hatten einen gleichsam positiven Effekt auf die Gehirntätigkeit. Das Ergebnis bestätigte eine andere Studie, die herausfand, dass je mehr Kontakte ein Erwachsener zu anderen Menschen pflegt, desto besser schneidet er bei einem Intelligenztest ab. Als hätten wir es geahnt - nur die Video-Gucker hinken hinterher.

**Worauf Frauen stehen...**

Bei einer Umfrage von McKinsey und e-fellows.net stellte sich heraus, dass es große Unterschiede bei der Arbeitgeberwahl zwischen Frauen und Männern gibt: Frauen bevorzugen Unternehmen, die gesellschaftliche Verantwortung übernehmen. Sie achten zudem stärker darauf, dass sie sich mit ihren künftigen Kollegen identifizieren können.

Männer dagegen begeistern sich für das Produkt. Porsche und Co. sind also nur bei Männern von vorneherein fein raus, was die Bewerberauswahl angeht.

Was wenn der Kollege mehr verdient?

Nicht allein die Höhe des Gehalts ist ausschlaggebend für die Zufriedenheit eines Mitarbeiters mit seinem Einkommen. Nein, die Einkommenszufriedenheit hängt vom Gehalt des Kollegen ab. Wissenschaftler der Uni Bonn haben anhand der Durchblutung des ventralen Striatums, des Belohnungssystems, gemessen, wie ungerechte Belohnung sich auf die Gefühle von Menschen auswirkt. Testkandidaten mussten die Anzahl von Punkten schätzen und erhielten für eine gute Schätzung eine willkürlich festgesetzte Belohnung. Gleichzeitig erfuhren sie, welchen Lohn die Spielpartner bekamen. Wer richtig getippt hatte, während der Mitspieler sich verschätzte, empfand am meisten Freude. Bei gleicher Leistung reagierte der besser bezahlte Kollege positiv, beim grundlos schlechter bezahlten Kollegen nahm die Durchblutung ab. Fazit: gerechte Bezahlung ist entscheidend für die Motivation der Mitarbeiter.



Ihr Feedback & Interesse

Wir möchten Sie mit unserem Newsletter und Know-how zukünftig noch gezielter in Ihrem Berufsalltag unterstützen

Dafür benötigen wir Ihre Hilfe. Wir freuen uns sehr, wenn Sie die Möglichkeit nutzen, uns Ihre Wünsche und Interessen zu nennen, damit Sie noch mehr von unserem Leistungsangebot profitieren können.

Ihre Rückmeldungen werden bei uns selbstverständlich anonym ausgewertet.

Senden Sie uns bitte Ihre Rückmeldungen und Anregungen einfach ...

- per Fax an +49 6221 48 40 57
- per E-Mail an meine E-Mail-Adresse aoser@parla.de

Ich möchte gerne Informationen zu ...

- TOP-Führungskräfte-Coaching
- Rhetorik-Zertifikat (DGSS)
- PARLA®-Seminarüberblick
- PARLA®-Leistungsüberblick
- PARLA®-Unternehmensbroschüre

Newsletter-Feedback

- Ihr Newsletter gefällt mir, weiter so!
- Ich wünsche mir ...

- Ja, ich möchte telefonisch beraten werden.

Bitte rufen Sie mich an, vorzugsweise am _____
Datum, Uhrzeit

- Ja, ich möchte einen persönlichen Gesprächstermin vereinbaren.

Bitte bestätigen Sie den Termin am _____
Datum, Uhrzeit

Impressum

PARLA® - Ihr Partner für Stimm- und Sprechtraining, Führungskommunikation und Work-Life-Strategie, Bahnhofstraße 51, 69115 Heidelberg, Telefon: 06221/ 58 58 40, Fax: 06221/ 48 40 57, E-Mail: info@parla.de, Internet: www.parla.de

- Sie möchten den Newsletter weiterempfehlen? Herzlichen Dank!
- Sie wollen sich neu zum [Newsletter anmelden](#)? Hier geht es!
- Sie wollen den [Newsletter abbestellen](#)? Schade.
- Sie haben Fragen und Anregungen? E-Mail an: aoser@parla.de

Redaktion Anja Oser



Ihre Anja Oser
Inhaberin PARLA®