

Seminar: Kommunikation im interkulturellen Umfeld

1. Ausgangslage: komplexe Anforderungen an eine menschen- und zielorientierte Kommunikation

Das zunehmend komplexe wirtschaftliche und politische Umfeld bedingt eine klare, offene und situativ angepasste Kommunikation. Einerseits ist es notwendig, Informationen über die Gesprächs- und Verhandlungspartner sowie deren Umfeld (Firma, Land, Religion etc.) zu haben, andererseits muss ein ausgewogenes und der Situation angepasstes Gleichgewicht zwischen Empathie (Einfühlungsvermögen) und Selbstsicherheit gefunden werden, um auf die Bedürfnisse des Partners einzugehen, gleichzeitig aber die eigenen Ziele nicht aus den Augen zu verlieren.

Misserfolge beruhen oft entweder auf schlichtem Unwissen der Gesprächsteilnehmer bezüglich der Denk-, Ausdrucks-, Verstehens- und Handlungsweise der Partner, oder aber auf Unklarheiten sowie Fehlinterpretationen im verbalen und nonverbalen Bereich.

2. Teilnehmer: Personen, die ihre Potentiale in Einfühlungsvermögen sowie Selbstsicherheit nutzen und damit ihre kommunikativen Fähigkeiten verbessern wollen

3. Zielsetzung: Jede Teilnehmerin / jeder Teilnehmer

- erkennt die Stärken und Schwächen, ebenso die Eigenheiten seiner kommunikativen Fähigkeiten und der Wirkung auf unterschiedliche andere Menschen im Vergleich zwischen Selbst- und Fremdbild.
- versteht und respektiert die Wünsche und Motive von Mitmenschen und bringt sie mit den eigenen weitestmöglich in Einklang.
- verbessert die eigenen intuitiven Fähigkeiten und erfasst die Möglichkeiten, ein optimales Gleichgewicht zwischen den Bedürfnissen des Partners sowie den eigenen Zielen zu finden.
- ist in der Lage, Situationen kritisch zu beurteilen und die richtigen kommunikativen Mittel zu benutzen.
- lernt die Wirkung und Möglichkeiten einerseits der Rhetorik zu verbessern, und andererseits die nonverbale Kommunikation in allen Teilbereichen dem Gesagten anzupassen.
- ist in der Lage, sowohl Einfühlungsvermögen als auch Selbstsicherheit im Rahmen der eigenen Persönlichkeit zu verbessern und somit die Wirkung der eigenen Glaubwürdigkeit auch gegenüber Partnern aus anderen Kulturen zu optimieren.



4. Aus dem Inhalt

- Grundlagen der Kommunikation (theoretischer Abriss).
- Beispiele von guter und schlechter Rhetorik sowie ausführliche Übungen dazu.
- Analyse der verschiedenen Kommunikationsarten: verbale, paraverbale, nonverbale und extraverbale Kommunikation.
- Interpretation von Signalen der Körpersprache im interkulturellen Unterschied.
- Unterschiedliche und gegensätzliche Bedeutung von Worten und Signalen im interkulturellen Vergleich.
- Vergleich der kulturellen Strukturmerkmale mit praktischen Beispielen.
- Thematisierung der emotionalen sowie sozialen Intelligenz und Kompetenz mit Fallbeispielen und Gruppenarbeiten.
- Verbesserung der eigenen Konflikt- und Kritikfähigkeit.
- Weiterentwickeln der eigenen Persönlichkeit.

5. Referenten

- Thomas Baumer
CICB Center of Intercultural Competence, Kloten

Gründer und Leiter des "CICB Center of Intercultural Competence". Referent an der ETH Zürich sowie weiteren Hochschulen und Fachhochschulen. Direktor der A+O Career Group (Assessment, Outplacement, Coaching, International Assignment). Zuvor Geschäftsleitungsmitglied Swissair Training Center. Autor des "Handbuch Interkulturelle Kompetenz" (2 Bände; Orell Füssli Verlag, Zürich). Besuchte auf geschäftlichen und privaten Reisen bisher über 80 Länder.

- Dr. Jörg T. Sorg
perSens AG, St. Gallen

Studien an der ETH Zürich, langjähriger Coach und Trainer im Bereich Marketing und Verkauf bei der perSens AG St. Gallen. Fundierte Erfahrungen, wenn es darum geht, sich in gesättigten Märkten zu profilieren. Zuvor Partner einer venture capital finanzierten Unternehmung in den USA, erster CEO des WWF Schweiz.