

Mitgliedermeinung

Führung: Was hilft im internationalen Geschäft?



Mag. Barbara Wietasch
 WIETASCH & Partner
 Werkstatt für Kundenerfolg
 A-1030 Wien

Immer mehr Unternehmen wollen und müssen sich auf dem Weltmarkt etablieren. Welche Führungsqualitäten sollten vorhanden sein oder entwickelt werden, um den Firmenerfolg zu begleiten?

Selbst große Unternehmen mussten sich aus Auslandsmärkten wieder zurückziehen, weil sie das „Spiel“ mit den neuen Karten und Teilnehmern nicht beherrschten. In einer Fremdsprache zu arbeiten erfordert eine gute Basis in der Sprache, aber auch Stress-Management, da lange Verhandlungen und Missverständnisse einen erhöhten Energieaufwand bedeuten. Schon Missverständnisse können zu Konflikten führen, die dann unbedingt gelöst werden müssen. Mut zum Nachfragen, zur Darstellung der eigenen Meinung, erfordert einen hohen Grad an Einfühlungsvermögen und Zielorientierung. Viele Fehlorganisationen, unterschiedlicher Umgang mit Macht, Unsicherheit, Offenheit führen zu Konflikten, die oft leichtfertig interkulturellen Unterschieden zugeschrieben werden.

Unterschiedliche kulturelle Verankerungen bzw. mentale Programmierungen werden selbst bei sorgfältiger Auswahl der Akteure erlebbar und spürbar. Oftmals werden gerade

dann vergessene Bräuche und Sitten wieder lebendig. Sie spielen eine wesentliche Rolle in der Mobilisierung des ethnischen Selbstbewusstseins und stellen die Unterschiede der Beteiligten noch weiter in den Mittelpunkt.

Das Führen von virtuellen Teams wird in Zeiten wie diesen immer häufiger. Was muss dabei beachtet werden?

In Telefon- und Videokonferenzen verbringen Manager internationaler Unternehmen heute einen Großteil ihrer Zeit. Ebenso wird schnell eine E-mail verschickt... Was dann zwischen den Zeilen noch gelesen wird, ist oft vergleichbar mit der „Stillen Post“. Auch hierfür ist eine spezielle Kommunikationskompetenz erforderlich.

Im Projektmanagement in Matrixorganisationen oder internationalen Teams, evtl. auch ausländischer Kundenteams, ist es ratsam, eine Rhetorikstrategie „auszuhandeln“. In dieser Aushandlungszone, in der sich die Beteiligten auf Augenhöhe begegnen bzw. die Machtverhältnisse in diesem Feld festgelegt haben, wird die kulturelle Differenz „erklärbar“ und die „mentalen Programmierungen“ transparenter.

KICK OFF ●●●

TOPAUSBILDUNG ZUM WIRTSCHAFTSCOACH / LEHRGANG

COACHINGKOMPETENZ FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE UND
 BERATER IN SCHWIERIGEM ARBEITSUMFELD

- Methodenvielfalt **lernen**
- Entscheidungsklarheit und Handlungsschnelligkeit **erhöhen**
- Eigene Kompetenzen öffnen und voll nutzen
- **Hohe Praxisorientierung** erfolgreich im Management Nutzen
- Intensive Selbstreflexion

TERMIN / STARTWORKSHOP:

25. JUNI 2010

KICK OFF Management Consulting GmbH | A-1120 Wien | Gaßmannstraße 25 | Telefon: +43 1 710 78 54-14 |
 E-Mail: eva.fuchs@kick-off.at | www.kick-off.at