

Überzeugen_Apply_Combine

LEARN

Durch die Quantifizierungsübung haben Sie gemeinsam mit Ihren Kollegen auf beiden Seiten des Atlantiks den Einfluss des Themas Überzeugen auf den Erfolg Ihrer Zusammenarbeit identifiziert und quantifiziert. Nun ist es an der Zeit, diesen Einfluss zu verstehen. Dies stellt die Grundlage dar, die jeweiligen Ansätze zu kombinieren.

1. Schritt Respond

Gehen Sie auf der Seite cultureinfluences.com zum Thema Überzeugen und kommentieren Sie die Umfrage und die Case Study unter dem Punkt Discuss. Kommentieren Sie auf Englisch. Falls Englisch Ihre Muttersprache ist, drücken Sie sich klar und präzise aus. Sie sollten bedenken, dass für viele der Teilnehmer Englisch eine Fremdsprache darstellt. Falls Englisch nicht Ihre Muttersprache ist, machen Sie sich klar, dass es nicht nur Ihnen im internationalen Geschäftskontext so geht. Haben Sie keine Sorge, in perfektem Englisch schreiben zu müssen. Halten Sie Ihre Kommentare einfach.

2. Schritt Reflect

Sie haben die Umfrage und die Case Study kommentiert. Lesen Sie nun die Antworten aus Ihrer Kultur und denken Sie darüber nach. Tun Sie das gleiche bezüglich der Kommentare zur anderen Kultur. Unter den Antworten können sich auch Kommentare anderer CI Mitglieder finden. Versuchen Sie zunächst, die Denkart der jeweiligen Kultur herauszufiltern. Schauen Sie dann, wo sich die Denkweisen zwischen den beiden Kulturen unterscheiden. Und denken Sie daran: Gemeinsamkeiten sind gut, Unterschiede sind besser. Unterschiede bergen die Chance, die verschiedenen kulturelle Ansätze zu kombinieren.

3. Schritt Learn

Lesen Sie schließlich die forschungsbasierte Analyse zu Überzeugen von CI. *Ansatz* beschreibt das Denkmuster der beiden Kulturen. *Beispiele* sind Teilstücke, die zusammengesetzt das beschriebene Muster ausmachen. *Sicht* beschreibt, wie der Ansatz der einen Kultur von der anderen Kultur verstanden bzw. missverstanden wird. *Vorschläge* beinhaltet Vorschläge von CI, wie man solchen (Miss)Verständnissen zuvorkommen und sie somit vermeiden kann.

DISCUSS

Sie haben die Umfrage und die Case Study kommentiert. Dann haben Sie die Kommentare zu Ihrer eigenen und der anderen Kultur gelesen und darüber reflektiert. Es geht dabei vornehmlich darum, Denkmuster zu identifizieren.

Dann lasen Sie die forschungsbasierte Analyse zu Überzeugen von CI. *Ansatz* stellt unterschiedliche Denkmuster einander gegenüber. Die *Beispiele* beschreiben diese Muster. *Sicht* sind oft Falschwahrnehmungen. *Vorschläge* beschreiben, wie man solchen Fehlwahrnehmungen zuvorkommt.

4. Schritt Deepen

Lesen Sie unter dem Punkt Discuss die Geschichten zum Thema Überzeugen. Lesen Sie dann die Fragen und Antworten, die über *Ask CI* hochgeladen wurden. Beides liefert Ihnen einen tieferen Einblick in den Umgang beider Kulturen mit Überzeugen.

5. Schritt Discuss

Diskutieren Sie nun mit Kollegen aus beiden Kulturen. Wer an dieser Diskussion teilnimmt, wie die Diskussion strukturiert ist, wie die Kommunikation abläuft – all das ist Ihre Entscheidung als Team. Die folgenden Fragen können dabei hilfreich sein.

Objektiv

In welchen Situationen innerhalb Ihrer jeweiligen Kultur wirkt es überzeugend, die Botschaft mit der Person, die Sie übermittelt, zu verbinden und wann wirkt es überzeugender, beide getrennt zu halten?

Kompetent

Wählen Sie ein drängendes Problem, das Ihre jeweilige Gesellschaft gerade umtreibt. Beschreiben Sie der jeweils anderen Seite sowohl das Problem als auch die Chance, die sich darin verbirgt. Handelt es sich stärker um ein Problem als eine Chance oder ist das Umgekehrte der Fall?

Analytisch

Nehmen Sie eine Situation innerhalb Ihrer Kultur in der es äußerst wichtig ist, eine Botschaft überzeugend zu vermitteln. Erklären Sie Ihrem Kollegen/Ihrer Kollegin wie Ihre Kultur hier den Einsatz von Analyse (Theorie, Methodologie) auf der einen und Erfahrung (Fakten, Anekdoten) auf der anderen Seite gewichtet.

Realistisch

Denken Sie an eine typische Präsentation in einem typischen Unternehmen innerhalb Ihrer Kultur. Der Referent hat maximal zehn Folien zur Verfügung. Wie viele dieser Folien würden der Erklärung des Kontexts (der Vergangenheit), dem gegenwärtigen Problem/der Chance (der Gegenwart) und wie viele der Lösung (der Zukunft) gewidmet sein?

Überzeugend

Erklären Sie Ihrem Kollegen/Ihrer Kollegin wie man in Ihrer Geschäftskultur bestimmt, ob man das Publikum zu einer logischen Schlussfolgerung (nämlich die des Referenten) führt oder ob man das Publikum bittet, selbst eine Entscheidung zu treffen.

APPLY

Sie haben die Umfrage und die Case Study zu Agreements kommentiert. Sie haben die forschungsbasierte Analyse von CI zum Thema gelesen und darüber reflektiert. *Stories* und *Ask CI* gaben Ihnen zusätzliche Einblicke. Danach haben Sie mit Kollegen aus beiden Kulturen diskutiert.

Sie verstehen nun grundlegende kulturelle Unterschiede zwischen Deutschen und Amerikanern, wenn es um Überzeugen geht. Sie und Ihre Kollegen sind bereit, dieses Verständnis anzuwenden, indem Sie die jeweiligen Ansätze bezüglich Überzeugen kombinieren.

6. Schritt Formulate

Bilden Sie ein apply-team innerhalb Ihrer Kultur. Formulieren Sie einen kombinierten Ansatz für Überzeugung, basierend auf Ihren neugewonnen Erkenntnissen. Schreiben Sie in einem einfachen, klaren Englisch, wie man die zwei Ansätze — Deutsch und Amerikanisch — kombinieren sollte. Machen Sie bitte folgendes:

Sehen Sie sich erneut die key success factors an, die Sie in der Quantifizierung identifiziert haben. Identifizieren Sie die wesentlichsten, immer wieder auftauchenden Entscheidungen, welche diese Erfolgsfaktoren beeinflussen.

Nicht nur die Entscheidungen, die Sie innerhalb des Teams treffen, sondern auch diejenigen in Ihren Interaktionen mit Kunden und Zulieferern, sowohl firmenintern als auch –extern, mit anderen Worten innerhalb Ihres Geschäftsökosystems.

Bearbeiten Sie die folgenden zwei Fragen, wobei Sie die kulturellen Differenzen im Kopf behalten: Wie sollten Sie überzeugen? Wie sollten Sie sich selbst überzeugen lassen?

Beachten Sie: Es gibt kein Handeln ohne eine Entscheidung treffen zu müssen. Und jeder Entscheidung geht eine Vorstellung der Entscheidungsmöglichkeiten voraus. Überzeugen. Entscheiden. Handeln.

7. Schritt Prepare

Schicken Sie Ihren Vorschlag Ihren Kollegen im Anwendungsteam auf der anderen Seite des Atlantiks. Sie wiederum bekommen genauso den ihren. Lesen Sie das Papier aufmerksam durch, zunächst alleine und dann als Team. Bereiten Sie sich darauf vor, mit Ihren Kollegen aus dem anderen Anwendungsteam darüber zu diskutieren, um gemeinsam zu einer Entscheidung zu gelangen.

8. Schritt Apply

Betreten Sie den Anwendungsworkshop mit Klarheit, Offenheit und der Entschlossenheit, kulturelle Unterschiede von einer Belastung in einen Vorteil zu verwandeln. Ihre Aufgabe ist es, den besten Weg zu finden, die inhärenten Stärken in den deutschen und amerikanischen Ansätzen zu Überzeugen zu kombinieren.