

Islamische Zeitung

Interview vom 02. August 2006
mit Desiree McCourt, ORIENT-ATION

Frage: Sehr geehrte Frau McCourt, Sie bieten "Interkulturelle Trainings" an. Stehen Sie da in Deutschland alleine oder machen das andere auch?

Der Markt auf diesem Gebiet ist sehr groß und gewinnt noch an Bedeutung. Die Globalisierung in der Wirtschaft ist eine Realität. Unser Leben und unser Arbeitsumfeld werden zunehmend davon beeinflusst. Mehr Menschen sind durch Arbeitslosigkeit oder Perspektivlosigkeit in Deutschland dazu gezwungen, ihr Glück im Ausland zu finden. Und als Exportweltmeister sehen viele deutsche Firmen die Notwendigkeit, ihre Mitarbeiter und eventuell deren Familien auf das Partnerland vorzubereiten. Es besteht eine große Nachfrage
ORIENT-ATION hat neben Beratung zu Großbritannien und Osteuropa den Schwerpunkt auf arabische/islamische Länder gelegt. Daneben unterstützen wir Kliniken in Deutschland, was bei der Behandlung von Muslimischen Patienten zu beachten ist.

Frage: Was hat Sie dazu bewogen - Interesse oder eigene Erfahrungen?

Eigene Erfahrungen. Ich war der Meinung arabische Länder recht gut zu kennen, da wir familiär immer Kontakt mit Arabern hatten und im arabischen Ausland Urlaub machten. Als ich jedoch vor über zehn nach Kairo ging, um dort zu arbeiten, bin ich fast verzweifelt. Der Alltag ist einfach anders als ein paar Tage Urlaub. Ich wünschte mir, ich wäre besser auf meinen Aufenthalt vorbereitet worden. Ich hätte mir einige schwierige Wochen ersparen können. Im Nachhinein erfuhr ich, dass ich einen Kulturschock erlebt hatte und dass dies etwas völlig normales sei. Nur wusste ich damals nicht, wie damit umzugehen sei.

Frage: Auf Ihrer Webseite ist folgendes zu lesen: "Unser Angebotsschwerpunkt liegt bei Interkulturellen Seminaren. Wir beraten und unterstützen Sie bei internationalen Geschäftsbeziehungen. Interkulturelle Trainings konzentrieren sich darauf, Ihnen die Fähigkeit zu vermitteln, mögliche kulturell bedingte Irritationen frühzeitig zu erkennen und zu vermeiden."

Können Sie uns kurz erläutern, was Sie da genau tun? Welche Dienstleistungen kann man bei Ihnen bekommen?

Deutsche Produkte genießen weltweit einen guten Ruf. Die präzise Technik und die deutsche Korrektheit sind Eigenschaften, die den Kunden im Ausland ein hohes Ansehen verschaffen.

Das ist das eine. Wichtig sind Verständnis und Kenntnisse des Näherbringens kultureller Divergenzen.

Irritation bezieht sich z. B. auf den Kulturschock. Wir erklären, wie er sich bemerkbar macht, wie der Verlauf ist und wie man damit umgeht. Wir vermitteln Informationen über Länder.

In Rollenspielen bereiten wir unsere Kunden auf Situationen vor, die passieren können und geben ihnen Handwerkszeug, wie sie damit umgehen können. Wir möchten unseren Kunden ein bisschen die Nervosität nehmen und auch die Angst nehmen, Fehler zu machen.

Frage: Wie wichtig ist dieses Training beispielsweise beim Umgang mit arabischen oder muslimischen Geschäftspartnern?

Es ist zum einen ein Akt der Höflichkeit, sich über das Partnerland zu informieren und erleichtert zum anderen ungemein die Zusammenarbeit, wenn man eine Ahnung hat, was wann warum und wie geschieht. Aus eigener Erfahrung weiß ich, wie die Atmosphäre herzlicher und das Gespräch persönlicher wird, wenn man zur Begrüßung ein paar Brocken Arabisch spricht.

Anders als in Deutschland werden Sprachfehler übersehen, es ist die Geste, die zählt. Manches Fettnäpfchen kann umgangen werden.

Frage: Was sind Ihrer Ansicht nach die möglichen Fallstricke von "interkulturellen" Kontakten? Was können wir als Europäer falsch machen im Umgang mit dem "Anderen"?

Ich möchte auf einen Fehler aufmerksam machen, zu dem die Deutschen neigen. Das Geschäft steht immer im Vordergrund. Sie denken meist sachorientiert, haben alle Zahlen und Fakten in mehreren Ausgaben und farblich gekennzeichnet im Balkendiagramm dabei. Das ist wichtig, aber fast überall auf der Welt, und ganz besonders im islamischen Raum interessiert zuerst der Mensch. In diesen Ländern ist die Geschäftskultur beziehungsorientiert. Da werden kleine "Fauxpas", die passieren können übersehen, solange man sich menschlich sympathisch ist. In diesen Ländern gilt das Prinzip: "Geschäfte macht man erst mit der Familie und Freunden, dann mit Anderen." Der Geschäftspartner muss Vertrauen haben.

Vielen Dank für das Interview

Quelle, auszugsweise: Islamische Zeitung 02. August 2006

Veröffentlicht auf: www.orient-ation.de



ORIENT-ATION

Desiree Mc Court

Volgersweg 28, 30175 Hannover

Tel.: 0511 2352400, Fax: 0511 2352401, Mobil: 0177 4597781

mail@orient-ation.de