

# *Interkulturelles Training: Japan*

*Seminarbeschreibung*

ENGLISH   
INTERCULTURAL  
COMMUNICATION

Emanuel-Leutze Str. 21  
40547 Düsseldorf

Tel: +49 – (0)211 - 53794-05  
Fax: +49 – (0)211 - 53794-06

E-Mail: [eic@entercult.de](mailto:eic@entercult.de)  
<http://www.entercult.de>

[www.entercult.de](http://www.entercult.de)



# *Interkulturelle Kompetenz*

## *Das Japangeschäft erfolgreich gestalten*

Wenn Sie vorhaben, geschäftliche Beziehungen mit Japanern zu beginnen, wird Ihnen der Besuch dieses Seminars viel Ärger, Arbeit und unnötige Geldausgaben ersparen. Was in verwandten Kulturen noch mit sozialer Kompetenz bewerkstelligbar ist, reicht für das Japangeschäft nicht aus. Ohne eine gezielte Vorbereitung wird das fremde Verhalten auf dem Hintergrund des eigenen Wertesystems interpretiert und das japanische Gegenüber gründlich missverstanden. Nicht zufällig scheitern 70% der Geschäftsbeziehungen bereits in der Anfangsphase an interkulturellen Missverständnissen! Ziel des Seminars ist es, Ihnen ein interkulturelles Raster zu vermitteln, das Ihnen helfen wird, den japanischen Geschäftspartner besser zu deuten und Ihr eigenes Verhalten effektiv auszurichten.

### **Inhalte**

- Bewusstwerdung – Cultural Awareness: Kultur, Selbstbild und Fremdbild, Stereotype
- Interkulturelle Unterschiede: Kulturvergleiche
- Konfliktherde und Missverständnisse - Hierarchien, Entscheidungsprozesse, Verhandlungen, Besprechungen, Meetings, Präsentationen, Umgang mit Fragen, Kundenumgang, Aufbau von Beziehungen
- Japanspezifische Informationen: Hintergründe, Geschichte und Geographie Japans, Sprache, Religion, Nihonjinron, Gesellschaft, Tabus u.v.m.

**Leitung:** Thomas Gramlich (Japanologe, MA / Coach)  
+ Beatrix Stahlberger (Dipl. Psych./Coach)

**Preis pro Person:** 980,- Euro (zzgl. MwSt.)

**Termine:** 19. + 20. Mrz. '12      16. + 17. Juli '12  
07. + 08. Mai '12      17. + 18. Sep. '12

[www.entercult.de](http://www.entercult.de)



Im Umgang mit japanischen Geschäftspartnern gibt es keine Halbherzigkeit. Um die Kosten für Fehlschläge gering zu halten, sollten alle Mitarbeiter, die mit den japanischen Geschäftspartnern in Verbindung stehen, vorbereitet sein, welche kulturell bedingten Unterschiede ihnen im Denken, Fühlen und Handeln von Japanern begegnen werden.

Nur wer die Handlungsweise von Menschen aus anderen Kulturen verstehen und nachfühlen kann, kann seine Ziele und Pläne umsetzen.

## Cultural Awareness

### Interkulturelle Kompetenz

- Definition, Konzept, Entwicklungsphasen
- Anforderungen: Einstellungen, Fähigkeiten

### Der eigene kulturelle Hintergrund - Selbstbild

- Kulturdefinition und Merkmale
- Ebenen und Manifestationen von Kultur
- Kulturelle Prägungen und Sozialisation
- Unterschiede innerhalb einer Kultur
- Bewertung und Identifikation mit der eigenen Kultur

### Bewertung der Kultur durch andere - Fremdbild

- Stereotypen und Vorurteile (Konzeptabklärung)
- Inhalte von Stereotypen – Identifikation mit Fremdbild
- Wahrheitsgehalt und kritische Aspekte

## Interkulturelle Unterschiede

### Kulturelle Wertedimensionen (Hofstede)

- Machtdistanz
- Individualismus – Kollektivismus
- Unsicherheitsvermeidung
- Maskulinität – Femininität
- Langzeit - Kurzzeitorientierung

### Konfliktherde im Alltag

- Der Umgang mit hierarchischen Strukturen
- Entscheidungsprozesse und Entscheidungsfindung
- Sach- und Beziehungsorientierung
- Umgang mit Zeit / Arbeits- und Privatleben
- Weitergabe von Informationen
- Formelle und informelle Meetings
- Präsentationen: z.B. Umgang mit Fragen
- Der Umgang mit Kunden / Servicevorstellungen

### Verbale und nonverbale Kommunikation

- Niedrige und hohe Kontext Kommunikation
- Paraverbale Kommunikation (z.B. Umgang mit Pausen)
- nonverbale Kommunikation (z.B. Blickkontakt, Körperdistanz)
- Signale der Zustimmung und der Ablehnung

## Informationen über Japan

### Historische Kontinuität

- Tenno-Linie
- Der Wirtschaftsboom der 50er und 60er Jahre
- Wirtschaftsgroßmacht in den 80ern
- Rezession in den 90ern
- Aktuelle Lage



### Japanisches Nationalbewusstsein: Einzigartigkeit

- Geografie, Inselvolkmentalität
- Nihonjinron: Das Selbstbild der Japaner
- Einblick in den Aufbau der japanischen Sprache

## Erfolgreicher Umgang mit Japanern

### Beziehungsaufbau

- Der Weg in die Kokosnuss
- Glaubwürdigkeit und Vertrauen
- Geschenke als Gradmesser für Beziehungen

### Bewusste interkulturelle Kompetenz

- Richtige Einschätzung problematischer Situationen (Raster)
- Entwicklung von Strategien
- Erreichen eigener Ziele mit Japanern

## Firmeninterne Schulungen

### Zusätzliche Inhalte

- Das Training kann den Effekt haben, dass die Notwendigkeit für eine Veränderung bestehender Strukturen, Zuständigkeiten oder Abläufe erkannt wird. Selbstverständlich können solche Veränderungen auch nach Abschluss des Trainings begleitet werden.
- Auf Wunsch des Kunden können besondere Themenbereiche vereinbart oder Inhalte gekürzt werden.
- Das Seminar kann sowohl auf deutscher als auch auf englischer Sprache gehalten werden.

### Organisatorisches

- Das Seminar findet üblicherweise beim Kunden vor Ort statt, kann jedoch auf Wunsch auch in unseren Räumlichkeiten in Düsseldorf stattfinden.
- Die Seminarzeiten können vom Kunden bestimmt werden.
- Firmeninterne Seminare lohnen sich kostentechnisch ab einer Teilnehmeranzahl von vier Personen. Der Preis für ein 2-tägiges Seminar beträgt 3.100,- Euro (zzgl. 19% MwSt.).
- Die Schulungen werden von einem interdisziplinären Trainerteam durchgeführt (Japanologe + Psychologin). Beide Trainer sind während der gesamten Seminardauer anwesend.

# *Trainerprofil - Stahlberger*



Beatrix Stahlberger  
(Dipl. Psychologin / Coach)

Studium der Psychologie an den Universitäten Mannheim (Vordiplom) und Heidelberg (Diplomabschluss).

Wissenschaftliche Mitarbeiterin an der Universität Osnabrück am Lehrstuhl für Sozialpsychologie. Nach zwei Jahren vom Fachbereich als Prüferin für Sozialpsychologie bestellt.

Nach Geburt eines Sohnes und anschließender Elternzeit Gründung von English & Intercultural Communication (1998) zusammen mit Herrn Steven Vitolianos.

Zweijährige Coachingausbildung auf Basis der systemischen Transaktionsanalyse beim Institut Mautsch in Köln (DGTA).

Seminare, Workshops und Coaching zu den Bereichen: Zeitmanagement, Konfliktmanagement, Mitarbeiterführung, emotionale Intelligenz, interkulturelle Kommunikation. Zusätzlich regelmäßige Workshops zur Kommunikationsverbesserung in Paarbeziehungen, Umgang mit Trennung und Unterstützung bei der Entscheidungsfindung.

Alle Seminare können auch firmenintern durchgeführt werden, sowohl in deutscher als auch in englischer Sprache.

# *Trainerprofil - Gramlich*



Thomas Gramlich  
(Japanologe / Coach)

Studium der Japanologie und politische Wissenschaft Südasiens an den Universitäten Heidelberg und Nara / Japan (Abschluss: M.A.)

Leitender Koordinator in einem multinationalen Unternehmen, Abteilung: Japan. Dabei auch in innerbetrieblicher Schulung tätig.

Seit Nov. 2000 selbständiger Berater für interkulturelle Kommunikation und innerbetriebliche Kommunikationsoptimierung, Konfliktmanagement, Zeit- und Selbstmanagement, Coaching.

## *Weiterbildungen:*

Transaktionsanalyse: 3-jährige Ausbildung zur Praxiskompetenz

Coaching: 2-jährige Ausbildung bei einem DGTA-zertifizierten Lehrinstitut

## *Sprachen:*

Deutsch, Englisch, Japanisch

# Referenzen

- Aareon Deutschland GmbH, Mainz
- Aircabin GmbH, Laubheim
- Bethesda Krankenhaus, Duisburg
- Burgmann Industr. GmbH, Bottrop
- C3 Networking Solutions, Siegen
- Color Expert GmbH, Wuppertal
- Convisual AG, Oberhausen
- Desch Antriebstechnik, Arnsberg
- Deutsche Post AG, Bonn
- Deutsche Lufthansa, München
- DKV Euroservice, Düsseldorf
- DPD GmbH & CoKG, Aschaffenburg
- Dr. August Oetker, Bielefeld
- Energie SarLorLux, Saarbrücken
- ETL Fiege, Dortmund
- Falke KG, Schmallingenberg
- Flamm Metallspritz GmbH, Moers
- Fraisa GmbH, Willich
- GDF Suez GmbH, Berlin
- GMA-Werkstoffprüfung, Düsseldorf
- Heinrich-Heine-Universität, D'dorf
- Hochtief, Essen
- Industriebansa, Köln
- Laboratoriumsmedizin, Köln
- Leica Camera AG, Solms
- Lührmann Holding, Osnabrück
- Kölner Studentenwerk, Köln
- Mahle International GmbH, Stuttgart
- MAN Nutzfahrzeuge AG, Salzgitter
- Mann + Hummel,  
Ludwigsburg + Sonneberg
- MEDA Pharma GmbH + CoKG, Bad  
Homburg

# Seminare

- MiMoon GmbH, Duisburg
- Ministerium für Verkehr, Energie und  
Landesplanung NRW
- Momentive Performance Materials
- NDE Technical Services, MG
- NSK Deutschland GmbH Ratingen
- Oki Systems, Düsseldorf
- Overseas Logistic Services GmbH,  
Mönchengladbach
- Pleon Partners GmbH, Düsseldorf
- PPG Lacke GmbH, Hilden
- Qiagen GmbH, Hilden
- Real GmbH, Mönchengladbach
- Ritter Pharma Technik, Stapelfeld
- Ruhrverband Essen
- Sangro Medical Services, Erkrath
- Schenker AG, Essen
- Siempelkamp Maschinen und  
Anlagenbau GmbH, Krefeld
- Sozialverb. VDK Deutschland, Bonn
- S&S Gemeinnützige Ges. für Soziales,  
Hamburg
- Streif Baulogistik, Essen
- Total Deutschland GmbH, Spergau
- Uelzena eG, Uelzen
- USB Umweltservice, Bochum
- VDMA Normengruppe Landtechnik, F
- Ventus Personalpartner GmbH, D
- Weight Watchers, Düsseldorf
- Westdt. Immobilienbank, Mainz
- Wini Büromöbel, Coppenbrügge
- Wirtschaftsprüferkammer, Berlin.

# *Geschäftsbedingungen*

## *Offene Seminare*

**Zeit und Ort:** Alle offenen Schulungen finden in unseren Räumlichkeiten in der Emanuel-Leutze-Str. 21 in Düsseldorf (Seesterngebiet) statt. Das Parken ist für Teilnehmer kostenlos. Seminare beginnen an beiden Tagen um 9 Uhr und enden gegen 17:00.

**Gebühren:** Alle angegebenen Preise verstehen sich zuzüglich 19% MwSt. Bei Seminarabschluss erhalten die Teilnehmer Seminarunterlagen und ein Teilnahmezertifikat. Getränke (Kaffee, Wasser etc.) an beiden Tagen sind im Preis enthalten.

**Anmeldung:** Die Anmeldung muss schriftlich erfolgen. Hierzu genügt eine formlose E-Mail aus der die Rechnungsadresse hervorgeht. Die Anmeldung wird per E-Mail innerhalb von zwei Tagen bestätigt. Die Rechnungen werden 3 bis 4 Wochen vor Seminarbeginn zugestellt. Generell sind Anmeldungen auch noch bis zu zwei Tage vor Seminarbeginn möglich, sofern noch Teilnehmerplätze verfügbar sind.

**Veranstaltungsgarantie:** Bestätigte Seminare und Workshops werden zu den angegebenen Zeiten immer durchgeführt - auch bei geringer Teilnehmeranzahl und ohne inhaltliche oder zeitliche Kürzungen. Ein krankheitsbedingter Ausfall des Trainers/der Trainerin ist vorbehalten. Lässt sich kein Ausweichtermin finden, so werden bereits bezahlte Gebühren zurückerstattet.

**Stornierungen:** Abmeldungen sind grundsätzlich bis zwei Wochen vor Seminarbeginn kostenfrei möglich. Bei Abmeldung zwischen zwei Wochen und 2 Tagen vor Seminarbeginn berechnen wir eine Gebühr von 50% und danach die gesamte Seminargebühr, wobei es möglich ist, ersatzweise an einem späteren Seminar teilzunehmen.

## *Firmeninterne Schulungen*

Firmeninterne Schulungen finden üblicherweise beim Kunden vor Ort statt, können aber auch auf Wunsch in unseren Räumlichkeiten gehalten werden. Die Startzeiten sind frei vereinbar. Inhalte und weitere Details können separat vereinbart werden werden.