



Businesskultur: „Regionale Spezialitäten“

Businesskultur: „Regionale Spezialitäten“

Regionale Kulturen:

Die beiden Blöcke – Der Westen / der Ferne Osten – Aristoteles und Konfuzius im Wettbewerb der (Business-) Kulturen.

Kultur zeigt sich im Verhalten der Menschen und folgt aus der impliziten und expliziten Erziehung und Ausbildung.

Erfolg im globalen Business hat nicht nur die Kenntnis der fremden Kultur zur Grundlage, sondern auch den Respekt vor der fremden Kultur.

Die eigene Kultur ist für fremde Kulturen eine fremde Kultur.

Szenario: Sie fliegen nach Korea, um ein Geschäft zu akquirieren.

Gut: Sie bringen diese notwendigen Voraussetzungen mit:

- Sie haben Ihre Visitenkarten (Minimaltitel: "Director"; Optimaltitel: "President") immer griffbereit.
- Sie essen Glasnudeln unfallfrei mit Stäbchen, ohne daß Ihre Strellson Krawatte leidet.
- Sie sitzen zwei Stunden auf dem Boden mit untergeschlagenen Beinen und stehen danach ohne Hebezeug wie ein Stehaufmännchen auf.
- Sie vertragen, nein besser, Sie mögen „garlic“ und „red pepper“.
- Sie kippen vor dem Dinner auf ex innerhalb von 8 Minuten 8 doppelte „Ballantine’s 17 years old“ mit 8 Vice-Presidents ohne kurz-, mittel- und langfristig gastrinal und cerebral Schaden zu nehmen.
- Sie gebrauchen ohne Verwechslung 1/2 Dutzend höflicher Floskeln in der Landessprache.
- Sie schmettern (für Anfänger - garantiert ohne Folgen) „Muss i denn zum Städtele hinaus ...“ in der Elvis-Version / (für Fortgeschrittene - mit möglichen Folgen) „Are you lonesome tonight ...“ karaoke-mäßig.

Besser: Sie bringen diese hinreichenden Voraussetzungen mit:

- Sie verstehen den Entscheidungsprozess.
- Sie kennen die Entscheidungskriterien.
- Sie kennen die Entscheider.

- Sie kennen die Entscheidungsrituale.
- Sie verstehen die Hierarchien.
- Sie kennen und verstehen Werte.
- Sie können „Beziehungen“ eingehen.
- Sie haben passive Geduld und aktive Beharrlichkeit.
- Sie haben Respekt vor dem "Anderen".

Die Beherrschung der notwendigen Voraussetzungen ist erforderlich oder zumindest hilfreich. Die notwendigen Voraussetzungen sind an "Äußerlichkeiten" orientiert.

Die Beherrschung der hinreichenden Voraussetzungen ist über die notwendigen Voraussetzungen hinaus unbedingt erforderlich. Die hinreichenden Voraussetzungen sind an "Eingemachtem" orientiert.

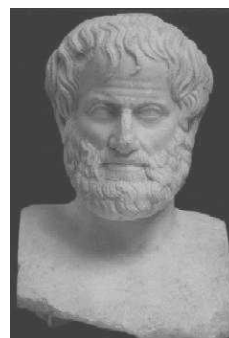
Wir haben in Asien und in Europa dieselben Managementsysteme und Werkzeuge, wie z. B. ein Excellence Model, eine BSC, ein QM nach der ISO Norm oder eine Umsetzung des SOX. Wir haben vergleichbare Produkte und Dienste. Wir haben "Competition" und "Cooperation".

Unterschiede: Wir haben in Asien und in Europa eine verschiedene Art und Weise, unser Business operativ und strategisch zu tun.



In "Fernost" (China, Japan, Korea, Taiwan, ...) leben ungefähr 2 Mrd. Menschen.

Das "Denken" und das entsprechende "Handeln" gehen auf **Konfuzius** zurück. Es ist immer noch "bestimmend" für die "Art und Weise" des Verhaltens.



Im "Westen" (Europa, USA, ...) leben ungefähr 1 Mrd. Menschen.

Deren "Denken" und das entsprechende "Handeln" gehen auf **Aristoteles** zurück. Es ist immer noch "bestimmend" für die "Art und Weise" des Verhaltens.



Businesskultur: „Regionale Spezialitäten“

Die weiteren 3 Mrd. Menschen in anderen geographischen Regionen der Welt seien hier nicht vorsätzlich und diskreditierend ignoriert; sie können bei Interesse weiter in Bezug auf die Grundlagen ihres Verhaltens spezifiziert werden.

Beispiele: Die regionalen Kulturen sind in den äußeren Merkmalen verschieden, in den inneren Werten verschieden und in den inneren Überzeugungen verschieden. Alles das hat Wirkungen auf Vorgänge im Geschäftsleben. Die folgenden Beispiele typisieren und pointieren das Verhalten im Geschäftsleben:

1. Problemlösung

Der (fern-östliche) **Konfuzius**-Manager löst Probleme eher aus der Sicht der Ganzen. Es wird "integriert" - in die Ganzheit gegangen - um das Problem zu lösen.

Der (westliche) **Aristoteles**-Manager löst Probleme eher aus der Sicht des Teils. Es wird "differenziert" - in die Einzelheiten gegangen - um das Problem zu lösen.

2. Entscheidungsfindung

Der (fern-östliche) **Konfuzius**-Manager trifft Entscheidungen nach langer Zeit. Die Entscheidungen sind zumeist ausgewogen und tragfähig.

Der (westliche) **Aristoteles**-Manager trifft Entscheidungen nach kurzer Zeit. Die Entscheidungen sind häufig nicht ausgewogen und nicht tragfähig.

3. Umsetzung

Der (fern-östliche) **Konfuzius**-Manager setzt Entscheidungen konsequent und schnell um.

Der (westliche) **Aristoteles**-Manager setzt Entscheidungen inkonsequent und langsam um.

4. Strategie – Operations

Der (fern-östliche) **Konfuzius**-Manager denkt und handelt aus der Stärke der festen Bindung zwischen Strategie und Umsetzung.

Der (westliche) **Aristoteles**-Manager denkt und handelt aus der Schwäche der losen Bindung zwischen Strategie und Umsetzung.

5. Risiko und Chance

Der (fern-östliche) **Konfuzius**-Manager denkt in eher in Chance.

Der (westliche) **Aristoteles**-Manager denkt in eher in Risiko.

Vorsicht: Das Thema Businesskultur ist zu kompliziert, zu wenig transparent, zu wenig objektivierbar, um es auf wenige Schlagworte, auf wenige Muster zu reduzieren. Das Thema berührt unmittelbar die Menschen. Das Thema wird in der Kommunikation und im Verhalten der Menschen konkret. Es ist eher subjektiv als objektiv, eher emotional als rational. Es gilt als ein Thema mit weichen Faktoren als Inhalt.

Das Thema Businesskultur ist individuell zu sehen. Jedes Unternehmen hat seine eigene Businesskultur. Zwei koreanische Unternehmen sind genauso verschieden, wie zwei deutsche Unternehmen.

Die Reduzierung auf typisch westliche und typisch fern-östliche Merkmale der Businesskultur sind ein erster Ansatz, die andere Seite wahrzunehmen, zu verstehen und mit ihr umzugehen.