



Mimi – mind changer

Die wichtigste Reise im Leben ist es, Menschen auf halbem Weg entgegentzukommen

Diese Umdenkübung soll dazu beitragen, das Interesse an den verschiedenen Aspekten der Vielfalt zu wecken und darüber nachzudenken aber auch einzusehen, wie PersonalleiterInnen/UnternehmerInnen die Situation in ihrem sozialen und beruflichen Leben verstehen können. Sie soll ein Anstoß sein, jegliche Diskriminierung zu überdenken. Umsetzung und Follow-up von "Mind Changer" - Für Berufsbildungsanbieter

Schritt 02

Schritt 03

Schritt 04

Empfehlungen, Tipps & Hinweise

Der Trainer kann das Lewis-Modell unter

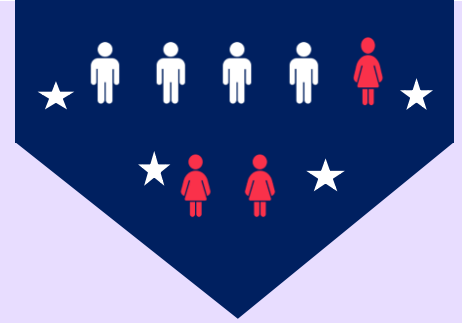
<https://www.crossculture.com/the-lewis-model-dimensions-of-behaviour/> finden.

Berücksichtigen Sie die unterschiedlichen kulturellen Einstellungen und Verhaltensweisen.

Welche Rolle spielt der Status im Verhandlungsprozess?

Dauer

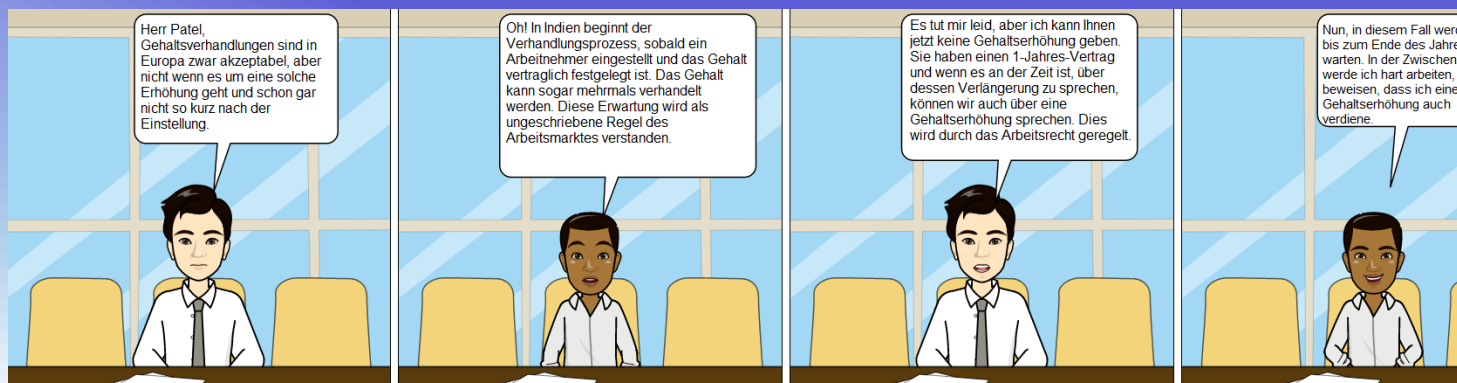
30' – 45' (Dies kann je nach Engagement der Teilnehmenden variieren)



Die wichtigste Reise im Leben ist es, Menschen auf halbem Weg entgegentzukommen

Stellen Sie vor:

Sie haben gerade einen Mitarbeiter aus Indien eingestellt, und in der Anfangsphase der Verhandlungen haben Sie sich beide auf ein Gehalt in Höhe von 800 € (Bruttogehalt) geeinigt. Später begann der Mitarbeiter zu verhandeln und verlangte von Ihnen eine Erhöhung von 35 % des ursprünglich vereinbarten Gehalts. Sehen Sie sich die folgende Geschichte an.



Über die Übungsmethode

Das Tool gibt einen Ausblick auf eine mögliche Situation, die am multikulturellen Arbeitsplatz auftreten könnte, und soll eine Diskussion darüber initiieren, wie man mit solchen Situationen umgehen kann.

Anregungen zum Nachdenken

Denken wir darüber nach - wie sollten Sie ein solches Thema angehen?

Machen Sie sich Notizen und diskutieren Sie mit den anderen Teilnehmenden

Schlüsselbegriffe

multikulturelles Umfeld, Verhandlungsstil, Verhandeln, Gehaltserhöhung

Weitere Materialien

- [Cultural Differences in Negotiations and Conflicts](#)
- [Cultural Differences and Crisis Negotiations: An Experimental Investigation](#)
- [The Hidden Challenge of Cross-Border Negotiations](#)