



Führen und Verhandeln im interkulturellen Kontext - Eine Veranstaltung zum Schwerpunkt "Interkulturelles Management", SoSe 2017

Dozent/in	Prof. Dr. Hans-Wolf Sievert
Veranstaltungsart	Blockseminar, Bachelorveranstaltung
SWS	2
Sprache	Deutsch
Wochentag/Uhrzeit	Mi. 10.05.17 10-12 Uhr Fr. 16.06.17 13-18 Uhr Sa. 17.06.17 9-19 Uhr So. 18.06.17 9-18 Uhr Klausurtermin: Mittwoch, 26.07.2017, 10-11 Uhr s.t.
Ort	Weltethos-Institut, Hintere Grabenstraße 26, 72070 Tübingen
Voraussetzungen/ Zielgruppe	Bachelorstudierende der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
Leistungsnachweis /Prüfungsform	Referat, Hausarbeit, Klausur
ECTS-Credits	6 ECTS
Anmeldung	Per E-Mail – mit Angabe von Name, Matrikelnummer, Studienfach und Semesterzahl, Adresse, Geburtsort und –datum sowie Motivationsschreiben bei hwsievert@sievert-ag.de
Anmeldefrist	28. April 2017
Max. Teilnehmerzahl	30
Literaturangaben	<ul style="list-style-type: none"> • Hofstede, Geert / Gert Jan Hofstede / Michael Minkow Cultures and Organizations. Software of the mind, 3rd edition, McGraw-Hill, 2010 • House, Robert J. / Hanges, Paul J. / Javidan, Mansour / Dorfman, Peter W. / Gupta, Vipin Culture, Leadership, and Organizations - The GLOBE Study of 62 Societies, SAGE Publications, Thousand Oaks, London, New Delhi, 2004 • Chhokar, Jagdeep S. / Brodbeck, Felix C. / House, Robert J. Culture and Leadership Across the World: The GLOBE Book of In-Depth Studies of 25 Societies, Lawrence Erlbaum Associates, London, 2007
Beschreibung	<p>Im wirtschaftlichen Geschehen sind die Bereiche der Menschen- und Verhandlungsführung ausschlaggebend für den Unternehmenserfolg. Die Ausgestaltung des Führens und Verhandeln unterscheidet sich jedoch von Kulturkreis zu Kulturkreis. Im Hinblick auf die fortschreitende weltwirtschaftlichen Verflechtung und die Internationalisierung von Unternehmen wird es daher immer wichtiger, kulturelle Unterschiede und deren Auswirkungen im wirtschaftlichen Kontext zu erkennen und zu verstehen.</p> <p>Anhand der einschlägigen Kulturtheorien von Hofstede, Thomas und GLOBE lernen die Studierenden, Kulturen zu beschreiben und zu vergleichen. Im Mittelpunkt stehen dabei der chinesische und US-amerikanische Kulturkreis. Darauf aufbauend werden die kulturellen Unterschiede beim Führen und Verhandeln aufgezeigt und Handlungsvorschläge für das Verhalten beim Aufeinandertreffen von Personen mit unterschiedlichem kulturellen Hintergrund erarbeitet. Dabei wird auch auf das Management von deutsch-chinesischen Joint Ventures eingegangen.</p>