

Verborgenes zum Vorschein bringen

Dr. Monika Picker ist seit 2010 Business-Coach. Der Firmenname „Aletheia“ bedeutet „das Verborgene zum Vorschein bringen“ und genau das ist das Ziel beim Coaching von Führungskräften. Die gebürtige Salzburgerin spricht fünf Sprachen fließend und hat viele Jahre in Serbien, Kasachstan, Polen, Slowenien, Bosnien und Russland gelebt. In ihre Arbeit fließt umfangreiche interkulturelle Kompetenz mit ein. Die „Salzburger Wirtschaft“ hat die dreifache Mutter, Historikerin und Unternehmerin zum Interview gebeten:

Welche Dienstleistungen bieten Sie an?

Führungskräfte müssen in ihrer Rolle überzeugend sein. Mein Coaching geht daher in die Richtung, dass man niemanden künstlich verändert, sondern das Beste aus der Person herausholt. Durch die verschiedenen Kulturen, in denen ich gelebt habe, bringe ich viele Erfahrungen mit. Es ist wichtig zu wissen, wie Kulturen mit verschiedenen Themen umgehen. Zum Beispiel stellt sich die Frage, was man überhaupt zu einem Problem macht. Denn wo sich die einen überhaupt nicht aufregen, da haben andere bereits großen Ärger. Daher ist es schon ein Gewinn, sich verschiedene Zugänge vor Augen zu halten, wie man an eine Sache herangehen kann. Im Coaching geht es darum, das bisherige Hometratt zu verlassen und durch Fragen von außen neue Perspektiven zu eröffnen. Diese Fragen kann ich auf Russisch, Polnisch, Serbisch, Deutsch und Englisch stellen. Denn gerade wenn es um persönliche Themen geht, ist es gut, wenn das nicht über eine Fremdsprache abgewickelt werden muss. In diesem Prozess werden neue Lösungen erarbeitet. Mit dem Coach kann der Klient seine Ziele reflektieren. Er erhält keine Ratschläge, sondern bekommt Methoden an die Hand, um das Tagesgeschäft besser abwickeln zu können.

Sie sprechen viele Sprachen – wie das?



Foto: Picker/Scheinhast

Dr. Monika Picker – eine Expertin, wenn es um Geschäftsverhandlungen in Osteuropa geht.

Es ist mir immer ein Anliegen, mit meinen Klienten in der jeweiligen Landessprache zu sprechen. Denn der Austausch läuft dann auf einer ganz anderen Ebene ab. Ich habe damals mein Geschichte-Studium bereits mit Polnisch kombiniert. Dann kam Russisch dazu und dann die anderen slawischen Sprachen. Wenn man in der Wirtschaft steht, muss man wissen, was in dem Land vor sich geht. Hier ist Sprachwissen unumgänglich. Und es macht mir auch persönlich Freude, Sprachen zu lernen.

Ihr Einsatzgebiet ist auch in Osteuropa – wie hat sich das ergeben?

Von mir aus wäre ich nie aus Salzburg weggezogen. Als mein Mann als Bankmanager nach Moskau musste, war ich mit zwei Kindern in Karenz und habe ihn begleitet. Ich begann an der Lomonossov-Universität Vorträge über Österreich zu halten, habe dann auch Deutsch unterrichtet und an der Österreich-Bibliothek in Moskau mitgearbeitet. Die Arbeit mit den Studenten habe ich in Polen fortgesetzt, wo ich mein Dokto-

rat machte und mein drittes Kind bekam. Anschließend zogen wir als Familie nach Serbien, wo ich auch unterrichtet habe. Ab 2010 startete ich meine Tätigkeit als diplomierter Businesscoach und wurde Mitglied der International Coach Federation. Ich bin jeden Monat rund zehn Tage in Serbien. Im März bin ich immer wieder in Belgrad und fahre dann nach Kasachstan, um meine Klienten zu betreuen.

Sie bieten im Bereich der interkulturellen Kommunikation Vorträge an. Worum geht es hier?

Manche fahren nach Kasachstan und glauben, dass es sich hier um einen ähnlichen Kulturraum wie in Russland handelt. Doch das stimmt nicht. Es gibt durchaus große Unterschiede. Bei Verhandlungsgesprächen kann man viel kaputt machen, wenn man gewisse Dinge nicht beachtet. Daher ist es wichtig, sich mit der jeweiligen Kultur auseinanderzusetzen. Ich unterrichte an Universitäten und Fachhochschulen Verhandlungstechniken, wie man auf die Menschen zugeht. Wie wird

kommuniziert? Wie werden Entscheidungen getroffen? Wer hat überhaupt Entscheidungsbefugnis? Wie werden Mails beantwortet? Welches Zeitverständnis ist vorhanden? Es geht aber auch um Unternehmenskulturen, in denen sich die regionale Kultur niederschlägt. Der Begriff interkulturell ist nicht so eng zu fassen, dass dieser nur auf ein Land bezogen ist. Ikea hat beispielsweise eine gänzlich andere Unternehmenskultur als eine Bank. Daher gilt es auch, die Branche zu berücksichtigen. In aufgabenorientierten Ländern dauert ein Geschäftsessen maximal 45 Minuten. Bei anderen Kulturen wie in Kasachstan muss man sich dafür mindestens drei Stunden Zeit nehmen, weil die wichtigen Informationen erst am Ende eines langen Gesprächs auf den Tisch kommen und die persönliche Beziehung zum Klienten im Vordergrund steht. Hier braucht es im Vorfeld entsprechende Schulungen, um die Geschäftspartner nicht zu verstören. Wenn man grobe Fehler macht, kann schon mal ein Deal platzen.

Welchen Ruf haben die österreichischen Unternehmer in Osteuropa?

Einer sehr guten. Der Österreicher ist sehr flexibel. Da wir ein großes Erbe aus der österreichisch-ungarischen Monarchie haben, wo mit vielen Nationen zusammengearbeitet wurde, haben wir das irgendwie in den Genen. Obwohl wir nur ein kleines Land sind, haben wir uns im Ausland gut etabliert. Die Österreicher sind schneller beim Sprachenlernen, können sich gut integrieren und sind in vielen Spitzenpositionen vertreten.

Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?

Man soll sich immer bemühen, das Beste zu geben. Diesen Leitspruch habe ich von klein auf mitbekommen. Meine Eltern führten den Handelsbetrieb Höller Eisen Salzburg und die Firma Haidenthaler. Das Unternehmertum habe ich quasi in den Genen.

Weitere Informationen unter www.aletheia-works.at