

# Fasthold dine internationale medarbejdere

**itim Denmark**

Frisenborgvej 1  
DK-8930 Randers NØ  
www.itim.org  
www.itim-denmark.dk

**Kontakt:**

Lena Lauridsen  
lena@itim.org  
Telefon: 20 81 83 18

Får I sommetider den her slags spørgsmål fra jeres internationale medarbejdere?

- Hvem bestemmer egentlig her?
- Hvorfor holder I så mange møder?
- Hvorfor holder I konstant pauser?
- Hvorfor er I så afslappede og uformelle?
- Hvorfor er I så kolde og uforkammede?
- Hvorfor er I ikke seriøse i jeres arbejde?
- Hvorfor får jeg ingen hjælp?
- Hvorfor tager alle hjem kl. 16?

Hvad svarer man lige på det?

Det hjælper ikke, at I siger: Sådan er det bare eller forsøge at forsvare jer selv. Det skaber ingen forståelse.

Og vi har brug for vores internationale kollegaer, men det er ikke let at holde på dem. Tit føler de sig ikke velkomne; de forstår ikke den danske kultur og de danske spilleregler. Det skaber frustrationer, at de ikke har de rigtige redskaber til at afkode danskerne.

Det, de opfatter som pauser, er ofte to kollegaer, der vender en problemstilling over en kop kaffe. Og danskerne er faktisk glade for at hjælpe: Man skal bare spørge om hjælp og ikke forvente, at den kommer af sig selv. Udfordringen er, at det i mange kulturer ikke er acceptabelt at vise sin usikkerhed.

Redskaberne får jeres internationale medarbejdere hos Itim Denmark. De danske værdier forklares og sammenholdes med deres egne, så forskellene bliver tydelige og til at forstå.

CULTURES AND ORGANIZATIONS  
things in life—for example, greeting, clothing, keeping a certain physical distance, maintaining body hygiene.  
Culture is always a collective phenomenon shared with people who live or lived with which is where it was learned. Culture is the social game. It is the collective programming of members of one group or category<sup>2</sup> of people. Culture is learned, not innate. It derives more than from one's genes.

# Interkulturel konsulent Lena Lauridsen

Som interkulturel konsulent henvender Lena sig til alle, der arbejder sammen med folk med en anden kulturel baggrund, og giver dem effektive redskaber til at håndtere mødet med det fremmede.



Hun tilbyder interkulturelle kurser inden for emner som kommunikation, samarbejde, ledelse & forhandling, tværkulturel teambuilding, undervisning mv.

Gennem kurserne udvikler deltagerne en interkulturel kompetence, der sætter dem

i stand til at agere professionelt og effektivt i virksomheder, der arbejder på tværs af landegrænser.

Lena tilbyder også specifikke kurser før- stationering og til udlændinge, der arbejder i Danmark.

Lena er medforfatter til bogen "Verden kalder – inspiration til en global hverdag" (Børsen 2008).

Lena er itim-certificeret interkulturel konsulent og har selv boet ni år i udlandet. Dette har givet hende stor praktisk erfaring med international handel og udvikling af tværkulturel kompetence. Den giver hun videre på sine kurser.

Læs mere på [www.itim-denmark.dk](http://www.itim-denmark.dk).

itim Denmark  
Frisenborgvej 1  
DK-8930 Randers NØ  
[www.itim.org](http://www.itim.org)  
[www.itim-denmark.dk](http://www.itim-denmark.dk)

#### Kontakt:

Lena Lauridsen  
[lena@itim.org](mailto:lena@itim.org)  
Telefon: 20 81 83 18

## Det praktiske:

Kurserne afholdes i virksomheden på dansk eller engelsk. De varer fra fire timer til tre dage.

Kurserne kan stå alene eller være en del af et internt uddannelsesforløb.

Kurserne kan løftes til et globalt niveau, fokusere på en region/et land eller en konkret udfordring: forhandling, undervisning osv.

Kurserne kan målrettes mod en bestemt medarbejdergruppe: Teknikere har ofte et andet behov end f.eks. projektmedarbejdere, som igen adskiller sig fra ledelsen.

## Hvem har brug for interkulturel kompetence?

- Internationale projektmedarbejdere, der skal skabe hurtige resultater
  - HR-medarbejdere, der skal sikre motivationen blandt de ansatte
  - Teknikere, der skal løse kritiske situationer i udlandet
  - Udviklere, der skal samarbejde med kollegaer globalt
  - Produktionsfolk, der skal hæve effektiviteten
  - Ledere med personaleansvar i udlandet
  - Sælgere, der skal fremstå troværdige over for udenlandske kunder
  - Indkøbere, der skal forhandle priser med udenlandske leverandører
- ... og mange flere

