
Griechischer Ministerpräsident Papandreou zu Gast bei der deutschen Wirtschaftselite

„Yes we can“ rief der griechische Ministerpräsident in seiner Rede vor dem Bundesverband der Deutschen Industrie in Berlin. Die politische und auch wirtschaftliche Führungsschicht empfing Papandreou herzlich und hörte seiner dynamischen Rede interessiert zu. Sein Ziel war es, das Publikum zu motivieren, um in das verschuldete Griechenland zu investieren. Auch versicherte der Ministerpräsident, dass sein Land sich zukünftig an alle Auflagen und Reformpläne halten wird. Eine von ihm außerordentlich positiv erstellte Prognose. Doch gleichwohl Papandreou die Notwendigkeit der internationalen Hilfe einwirft, lenkt er auch ein, dass die griechische Wirtschaft ohne jegliche Unterstützung ihre Krise nicht allein bewältigen kann. Hierbei handelt es nicht darum, dass Griechenland arm ist oder das Volk unwillig, eine Lösung anzustreben. Die Probleme in der Wirtschaft seien vielmehr aufgrund eines schlechten Managements in der Regierung entstanden.

Doch Giorgos Papandreou musste nicht nur vor der wirtschaftlichen Elite Deutschlands positiv auftreten. Seine Motivation sollte auch auf die deutsche Bundeskanzlerin Angela Merkel übergreifen. Zusammen mit ihr aß er in Berlin zu Abend und gemeinsam berieten sie sich über einen Weg, um Griechenland mit einer wettbewerbsfähigen Wirtschaft zu rüsten. An dieser Stelle zollte Merkel ihren Respekt gegenüber dem griechischen Volk, jedoch hielt sie sich bezüglich zukünftiger Aussichten auf Erfolg eher zurück.

Es stellt sich nun die Frage: Was genau ist die Grundlage für ein solches Auftreten? Papandreou scheint dabei durch Souveränität und seiner effizienten Entwicklung von Verhandlungsstrategien zu bestehen. Hierbei ist es auch für Fach- und Führungskräfte aller Branchen notwendig, die Techniken zu kennen, um sich in solchen Lagen durchsetzen zu können. Das Vorgehen für produktive Gespräche in Verhandlungssituationen, wie beispielsweise im Einkauf und Verkauf oder auch bei tagtäglichen Besprechungen mit Mitarbeitern und Kunden benötigt ein geschultes Training. Hierbei bietet das Management-Institut Dr. A. Kitzmann ein Seminar an, um [Verhandlungen und Besprechungen erfolgreich führen](#) zu können.