



9. November 2018 | LaMa 849

Die LaMa Buchtipps:



Nie mehr auf dem Schlauch stehen

Merry Christmas! - Adventskalender mit Postkarten

Für alle, die „only railstation“ verstehen, wird es höchste Zeit, mit der neuen Reihe „Bildhaft sprechen“ die 250 wichtigsten Redewendungen im Englischen, Französischen und Spanischen mit wörtlicher Übersetzung, der passenden bildhaften Entsprechung und einem Anwendungsbeispiel zu lernen. Damit auch ein ausländischer Muttersprachler weiss, was man mit der (zu) wörtlich übersetzten Formulierung „nur Bahnhof verstehen“ eigentlich zu sagen versuchte. Wer Vokabeln und Grammatikregeln sicher beherrscht, kann sich immer verständigen. Doch wer die bildhaften Ausdrücke einer Fremdsprache versteht, wird nicht nur so manches Mal über die kulturellen Unterschiede schmunzeln müssen, sondern Unterhaltungen zwischen Muttersprachlern einfach besser folgen können. Die drei Bände „And pigs might fly“, „Parler come une vache espagnole“ und „Me lo ha dicho un pajarito“ helfen hier auf die Sprünge. Nach Themen wie „Bei Wind und Wetter“, „Tierisch gut“ und „Gefundenes Fressen“ geordnet, wird man auf der Suche nach einem passenden Bild schnell fündig. Zahlreiche Illustrationen, Quizfragen und Hinweise auf Fettnäpfchen und lustige Missverständnisse sorgen für so manchen Lacher. Ein zweisprachiges Register hilft beim raschen Finden einer Redewendung.

Langenscheidt Da steppt der Bär - Bildhaft sprechen mit 200 deutschen Redewendungen | 2018 | Langenscheidt | 10,00 € | ISBN 978-3-468-43129-6

Merry Christmas! - Adventskalender mit Postkarten

Moments by Langenscheidt: Adventskalender und Postkarten in einem! Schöner kann man sich mit seiner Lieblingsfremdsprache wohl kaum auf Weihnachten einstimmen! 24 Postkarten mit einem englischen Weihnachtsgross oder Zitat und der deutschen Übersetzung auf der Rückseite! Adventskalender und Postkarten in einem! Stimmungsvolle Weihnachtsgrüsse und Zitate bekannter englischer Persönlichkeiten inklusive deutscher Übersetzung auf der Rückseite der Postkarte Hochwertige Ausstattung: Goldfolie und Postkarten mit Perforation, für ein sauberes Heraustrennen Perfektes Geschenk für alle Sprachliebhaber und Weihnachtsfans.

Merry Christmas! - Adventskalender mit Postkarten | 2018 | Langenscheidt | 10,00 € | ISBN 978-3-468-75005-2

Wörterbuch für einen Einkauf oder eine Reise nach Schweden (6)

Wer einen Einkauf bei Ikea oder eine Reise nach Schweden vorhat, muss das eine oder andere Wort der schwedischen Sprache lernen. Die folgende Tabelle listet die wichtigsten Begriffe aus dem Alltag auf.

G

Gummistiefel

Måtsche Låtsche

Gummistiefel

Sümpfe Strümpfe

H

Haare, gefärbte

Sträne Mähne

Hämorrhoiden

Ånäle Quäle

Hämorrhoiden

Hocke Pocke

Hai, weiss

Råndåle Wåle

Hallig, mit Kabelfernsehen ausstatten

Ågåthe verdråhte

Handkuss

Tåtze Småtze

Handverletzung

Krånke Prånke

Happy End

Kusse Slusse

Hase

Låmpe

Hase, der im Auto mitfahren möchte

Tråmpe Låmpe

Hase, dicker

Wåmpe Låmpe

Hase, erleuchteter

Låmpe Låmpe

Hase, unordentlicher

Schlåmpe Låmpe

Hase, zappeliger

Stråmpe Låmpe

Heck, Dieter Thomas

Slåger Ånsåger

Heiratsantrag

Göre Beswöre

Heizung, schlafen an der

Ofe poofe

Heizungsinstalleurin

Röhre Göre

Hörfunkgebühr

Töne Löhne

holländisches Buch

Kåse Lese

Hufeisen

Fohle Sohle

Hund, schlafend, männlich

Müde Råde

Hundegebell

Töle Gegröle

Hundehütte

Töle-Höhle

Hundezucht

Belle Quelle

Hundezwinger

Belle Zelle

Hunger

Måge Klåge

I

Ingineurin

Konstruktöre Göre

Instant-Kaffee

Ohne bohne

ISDN

Dåte Sålåte

K

Kåsefüsse

stinke Finke



Der Buchtipp 2 vor allem für international tätige Unternehmen

Die „Codes“ der Araber vom Golf



Ein Araber fragt uns nach einer Adresse in Deutschland. Wir sagen: »Tut mir leid, kenne ich nicht«, und drehen uns um. Für ihn ist es ein Affront. Wir fragen einen Araber in der arabischen Welt nach dem Weg: Er sagt – auch wenn er es nicht weiss – «Gern, dort und dort hin». Quelle: communication-college

Wer den Arabischen Business Code versteht und richtig anzuwenden weiss, dem winken gute Erfolgchancen in einem der wichtigsten Märkte der Welt. Der Schlüssel zum Erfolg liegt im „decodieren“, im Entschlüsseln der Botschaften, weiss Judith Hornok, intensive Kennerin des Marktes, der Strategien und der Denkweisen dieser Weltmarktregion. In ihrem neuen Buch „der Arabische Business Code“, gelingt es ihr anschaulich diese Codes zu „knacken“ und das Geheimnis des Geschäftserfolgs mit Partnern aus der arabischen Welt zu lüften.

Die Länder des Golf-Kooperationsrates (Gulf Cooperation Countries) gehören zu den reichsten und dynamischsten Wachstumsmärkten der Welt. Dieser Markt ist hart und Unternehmen, die vor Ort Fuss fassen wollen, müssen sich genau überlegen, ob sie auf diesem Markt Geschäfte machen wollen – und können. Dabei ist die Suche nach dem richtigen Geschäftspartner für eine Transaktion mindestens ebenso wichtig, wie das Geschäft selbst. Denn an den ungeschriebenen Regeln der arabischen Business-Welt scheitert so manche Kooperation.

In jahrelangen Studien der Verhaltensmuster arabischer Geschäftsleute, Regierungsmitarbeiter und Monarchen, wurde für Hornok schnell klar: Man ist am Arabischen Golf nur dann geschäftlich erfolgreich, wenn man die Araber in ihren verbalen und non-verbalen Aktionen decodiert und damit ihre wahren Beweggründe versteht.

Als Wahrnehmungstrainerin entschlüsselt sie die wichtigsten Codes in der geschäftlichen Zusammenarbeit mit dem Araber vom Golf – mit Kommunikationsmodellen, Innovationsstrategien, Techniken, wie ihre „Gas-Kupplung-Bremse Technik“. Erstmals stellt Hornok auch ihre sieben „emotionellen Hinderer“ in der geschäftlichen Zusammenarbeit mit arabischen Geschäftsleuten vor.

„der Arabische Business Code“ bietet tiefe Einblicke in die Erkenntnisse der Autorin, Original-Statements prominenter Araber, sowie Golf-erfahrener Unternehmen, mit innovativen Denkansätzen, praktischen Lösungsvorschlägen und Techniken in verschiedensten Geschäftssituationen.

Die Autorin Judith Hornok ist Gründerin von Hornok & Partner, einer international anerkannten Innovationsfirma für Geschäftserfolge am Arabischen Golf. Die Journalistin hat viele Jahre für führende Verlage Europas und des Mittleren Ostens über Menschen und Wirtschaftsthemen geschrieben. Sie ist bekannt für ihre Vorträge u.a. in der Library of Congress, IDEO/Stanford University „the d-school“ oder beim Europäischen Forum Alpbach. Die Autorin verbringt ihre Zeit in Europa, den USA und der arabischen Welt. Sie ist die Schöpferin des Konzepts und der Figuren der „emotionellen Hinderer“. Seit über 15 Jahren studiert sie die Prägung der Menschen am arabischen Golf – ihren „Code“.

der Arabische Business Code - Besonderheiten erkennen, Fallstricke verstehen und erfolgreich kommunizieren | Judith Hornok | 2018 | Wiley | 30,- € | ISBN 978-3-527-50969-0