

ARBEITSBLATT: KOSTSPIELIGE MISSVERSTÄNDNISSE

Aufgabe:	Sie lesen unter verschiedenen Fragestellungen in Kleingruppen einen Text.
Zeit:	15 Minuten
Ziel:	Sie erkennen kulturelle Unterschiede (1) und können kulturelle, interkulturelle und intrakulturelle Unterschiede wahrnehmen.

1. Lesen Sie in Kleingruppen einen Text mit der Methode des kooperativen Lesens (Rollenkarten werden extra ausgegeben).
2. Diskutieren Sie sich nach dem Lesen die folgenden Fragen:
 - Was ist hier schief gelaufen?
 - Wie hätte man das Missverständnis vermeiden können?

Teil 1:

Verschwitz kommen die Entsandten eines deutschen Unternehmens am Flughafen des Gastgeberlandes an. Von einer Gruppe einheimischer Geschäftsleute werden sie freundlich empfangen. Die Gastgeber haben sich Gedanken gemacht, wie sie den Verhandlungen mit den zukünftigen Geschäftspartnern einen günstigen Boden bereiten könnten: ein schmackhaftes Essen zum Auftakt kann doch da nicht schaden.

Teil 2:

Die Deutschen erwarten ein vornehmes Essen, stattdessen türmen sich vor ihnen Cheesburger und Pommes. Den deutschen Gästen sieht man ihr Unbehagen an, das Lächeln der Gastgeber gefriert ebenfalls. Sie sind über die ausbleibende Freude enttäuscht, denn sie hatten es ja nur gut gemeint. Ein schlechter Start für die erste Verhandlungsrunde. Keiner der beiden Partner hatte sich zuvor ausreichend über die Gepflogenheiten im anderen Land informiert.

Teil 3:

In manchen Ländern gilt Essen wie beispielsweise bei McDonalds als etwas Besonderes, in Deutschland ist es zumindest als Geschäftsessen verpönt. Mangelndes Wissen über die kulturellen Eigenheiten der Nation, mit der man verhandelt, führt oft dazu, dass Manager erfolglos von Gesprächen zurückkehren und sich gar nicht erklären können, wie die Barrieren zwischen ihnen und den Gesprächspartnern entstanden sind. Viele Unternehmen senden deshalb ihre Mitarbeiter zu länderspezifischen Seminaren, bei denen man Dinge, auf die man achten muss, erfährt.

Teil 4:

So lernt man z.B., dass Japaner die Farbe grau bei Anzügen schätzen, nicht so sehr aber bunte Krawatten oder Hemden, und z.B., dass man in China zum Kennenlernen gern lange über die Familie und Persönliches spricht. Oder dass man beim Geschäftsessen mit französischen Partnern in der Pause zwischen Dessert und Käse auf keinen Fall abschalten sollte, denn in dieser Zeit werden bevorzugt delikate Geschäftsfagen besprochen und gelöst. Man muss nicht gleich in die Rolle eines Franzosen oder Briten schlüpfen, um erfolgreich zu verhandeln, aber es ist wichtig, ein Gespür für die fremde Nation im Allgemeinen zu entwickeln und sich über Strukturen und Gepflogenheiten vorher zu informieren. Das vereinfacht den Umgang miteinander enorm.

Was ist das Problem?

.....

Wie hätte es vermieden werden können?

.....