

FORMEN SIE DIE SÄTZE in „INDIREKTE REDE“ / KONJUNKTIV 1 UM:

In Finnland gibt es lange Gesprächspausen. Es ist sehr unhöflich, jemandem ins Wort zu fallen. Hierarchien und Titel sind verpönt, alle duzen sich. Die finnischen Frauen sind die ‚gleichberechtigtesten‘ Frauen der Welt. Zu jeder Firma gehört auch eine Sauna(in die man nackt geht. Männer und Frauen zusammen!)

Zur Begrüßung geben arabische Geschäftsleute die Hand. Hierarchien sind extrem wichtig. Private Beziehungen entscheiden auch die geschäftlichen. Der Händedruck dauert länger als in Deutschland. Frauen darf man in arabischen Ländern nur mit einem Nicken begrüßen.

In Deutschland gibt man sich die Hand zur Begrüßung und zum Abschied. Der Händedruck muss sehr fest sein. Zu viel Lächeln im Beruf wirkt unseriös. In Deutschland trennt man stark das Private vom Beruflichen. Im Beruf sind Titel und Familiennamen sehr wichtig. Die Vornamen vieler Mitarbeiter kennt man meist gar nicht.

In Spanien wird sehr viel Wert auf Essenseinladungen gelegt. Die Stimmung ist unkompliziert. Beim Essen sprechen die Geschäftspartner über private Dinge, die Geschäfte kommen später.

In Frankreich gilt es als unhöflich, vor dem Dessert über die Geschäfte zu sprechen. Es gibt zu jedem Essen Brot. Das Baguette muss man brechen, man darf es auf keinen Fall schneiden. Zu jedem Essen gibt es mehrere Gänge.

In Japan ist es sehr unhöflich direkt ‚nein‘ zu sagen. Offene Kritik vermeiden die Japaner. Es ist höflich, viel zu lächeln. Japaner tauschen bei Geschäftskontakten sofort ihre Visitenkarte aus.

Die Briten machen gern Scherze über sich selbst. Ihr Humor kennt keine Grenzen. Bei einer Geschäftseinladung meiden sie aber geschäftliche Themen. Nach der Arbeit gehen die Briten gern ein Bier trinken.

In China führt direkte Kritik zu einem Gesichtsverlust. Beim Essen wird alles in die Mitte gestellt und jeder probiert von allem. Man darf keine Speise ablehnen. Gespräche gehen vor allem um den privaten Bereich.

In Peru definiert man Pünktlichkeit anders. Beziehungen sind wichtiger als Regeln. Zum Geschäftlichen kommen die Peruaner nicht so schnell wie die Deutschen. Sie brauchen Zeit, Kontakte aufzubauen.

In Kanada sprechen sich die Geschäftspartner mit Vornamen an. Die Kanadier sind eher entspannt und locker im Umgang mit den Partnern. Fragen stellen sie offen und direkt. Zur Begrüßung geben sie die Hand und lächeln freundlich. Der Augenkontakt ist sehr wichtig.

Die Dänen vermeiden Hierarchien und Titel. Sie begrüßen sich oft nur mit einem verbalen Gruß. Sie sind pünktlich bei Einladungen. Man darf sich selbst beim Essen bedienen und es darf auch viel gelacht werden.

In Norwegen duzen sich die Menschen und nehmen den Vornamen. Der Umgang der unkompliziert. Frauen und Männer sind wie in allen nordeuropäischen Ländern am weitesten in der Gleichberechtigung.

In Kroatien ist die Gastfreundschaft sehr wichtig. Die Kroaten kümmern sich auch nach der Arbeit um Geschäftspartner und laden diese auch privat ein. Es ist unhöflich gleich zum Geschäftsthema zu kommen.

In der ehemaligen Sowjet-Union spielen Hierarchien und Respekt eine große Rolle. Zur Begrüßung gibt es einen kräftigen Händeschlag. Termine sind sehr flexibel gestaltet. Gastfreundschaft ist ein wichtiges Thema.

„Time is money“ und „Deadline“ sind typische amerikanische Ausdrücke. Es wird viel gelacht und lockerer „small talk“ gesprochen. Auf die Frage „how are you“ erwartet man keine Antwort. In der Geschäftswelt spricht man sich mit dem Vornamen an.