

Inhaltsverzeichnis

| | |
|---|-----------|
| Einleitung: Die Notwendigkeit interkulturellen Verständnisses | 10 |
| Kapitel 1: Was ist Kultur? | 13 |
| Fallbeispiel: Ein unübliches Verhalten | 13 |
| 1.1 Theoretische Konstrukte zur Charakterisierung von Kulturen | 16 |
| 1.2 HOFSTEDES Aspekte von Grundwerten im Beruf | 16 |
| 1.2.1 Individualismus/Kollektivismus | 17 |
| 1.2.2 Machtdistanz | 17 |
| 1.2.3 Wunsch nach Vermeidung von Unsicherheit | 18 |
| 1.2.4 Männlichkeit/Weiblichkeit | 18 |
| 1.3 HALLS Kulturen-Modell | 19 |
| 1.3.1 Kulturen mit kontextungebundener und solche mit kontextabhängiger Kommunikation | 19 |
| 1.3.2 Gesellschaften mit fester und solche mit flexibler Zeitplanung | 20 |
| 1.4 Zusammenfassung | 22 |
| Kapitel 2: Die Psychologie der Deutschen und der Amerikaner | 23 |
| 2.1 Die historischen Ursprünge des deutschen Charakters | 24 |
| 2.2 Historischer Hintergrund des amerikanischen Charakters | 25 |
| 2.3 Psychologische Charakteristika von Deutschen und Amerikanern | 27 |
| 2.3.1 Deutsche wirken ernst, Amerikaner sind ›Sonnyboys‹ | 27 |
| 2.3.2 Deutsche bevorzugen geschlossene, Amerikaner offene Räume | 33 |
| 2.3.3 Die Auffassung der Deutschen und der Amerikaner von Etikette | 36 |
| 2.3.4 Die deutsche präzise Zeiteinteilung gegenüber der amerikanischen Besessenheit, dass »Zeit Geld ist« | 40 |
| 2.3.5 Die unterschiedliche Bedeutung der Begriffe ›Freund‹ und ›friend‹ | 42 |
| 2.3.6 Deutsche erledigen Dinge gründlich und effektiv, Amerikaner effizient und sofort | 43 |
| 2.3.7 Deutsche legen Wert auf Details, Amerikaner auf ›unkonventionelles Denken‹ | 45 |
| 2.3.8 Deutsche haben das Bedürfnis, höchste Leistung zu bringen, Amerikaner wollen Erfolge erzielen | 48 |
| 2.3.9 Die deutsche Tradition der Bescheidenheit gegenüber dem amerikanischen Streben nach Ansehen | 50 |
| 2.3.10 Die solide Ausbildung in Deutschland gegenüber dem amerikanischen ›Learn by doing‹ | 52 |
| 2.3.11 Zusammenfassung der psychologischen Charakteristika | 54 |

| | |
|--|-----------|
| Kapitel 3: Kulturelle Unterschiede | |
| in der amerikanischen und der deutschen Geschäftswelt | 55 |
| Fallbeispiel: Kann nicht jeder Überstunden machen? | 55 |
| 3.1 Deutsche sind aufgabenorientiert, Amerikaner ergebnisorientiert | 56 |
| 3.2 Die enge Partnerschaft zwischen Wirtschaft und Regierung in Deutschland, ihr gespanntes Verhältnis in den USA | 57 |
| 3.3 Unternehmensinterner Aufstieg zum Manager in Deutschland im Vergleich zu den amerikanischen »hired guns« | 59 |
| 3.4 Der Mangel an Arbeitsflexibilität bei Deutschen gegenüber der amerikanischen Mentalität des »can do« | 60 |
| 3.5 Die deutsche Zurückhaltung gegenüber der Wirtschaft und »the business of America is business« | 62 |
| 3.6 Deutsche legen Wert auf Geschäfts-»Beziehungen«, Amerikaner auf das »Festhalten am Vertrag« | 63 |
| 3.7 Die Diskriminierung von Frauen im deutschen Geschäftsleben, »Gleichheit« der Geschlechter in den USA | 65 |
| 3.8 Die deutsche und die amerikanische Auffassung von Managern | 66 |
| 3.9 Motivation – Wie unterscheiden sich Deutsche und Amerikaner? | 71 |
| 3.9.1 Grundvoraussetzungen in der amerikanischen Gesellschaft | 71 |
| 3.9.2 Grundvoraussetzungen in der deutschen Gesellschaft | 72 |
| 3.10 Zusammenfassung der kulturellen Unterschiede in der Geschäftswelt | 74 |
| | |
| Kapitel 4: Geschäftstreffen | 75 |
| Fallbeispiel: Ein genau geplantes deutsches Treffen | 75 |
| 4.1 Amerikanische Geschäftstreffen | 75 |
| 4.1.1 Eifer, Ergebnisse zu erzielen | 75 |
| 4.1.2 Induktives Denken | 76 |
| 4.1.3 Zwanglosigkeit | 77 |
| 4.1.4 Improvisiertes Denken | 77 |
| 4.1.5 Gewinnen ist alles | 78 |
| 4.1.6 Das Poker-Face | 79 |
| 4.2 Deutsche Geschäftstreffen | 80 |
| 4.2.1 Ausführliche Hintergrundinformationen sind wichtig | 80 |
| 4.2.2 Deduktives Denken | 80 |
| 4.2.3 Förmlichkeiten | 81 |
| 4.2.4 Sachliche Verkaufsgespräche (»Understated Salesmanship«) | 82 |
| 4.2.5 Langfristige Ziele | 82 |
| 4.3 Zusammenfassung | 82 |
| 4.4 Problembewältigung in deutsch-amerikanischen Teams | 83 |
| 4.5 Zusammenfassung | 87 |

| | |
|---|------------|
| Kapitel 5: Sprache und Kommunikation | 88 |
| Vom Mythos, dass Amerika beinahe ein deutschsprachiges Land wurde | 88 |
| 5.1 Kommunikation in Deutschland | 88 |
| 5.1.1 Deutsche schätzen detaillierte Erklärungen | 90 |
| 5.1.2 Deutsche sind herausfordernd und direkt | 90 |
| 5.1.3 Hörgewohnheiten der Deutschen | 91 |
| 5.1.4 Inhalt ist Deutschen wichtiger als Stil | 92 |
| 5.1.5 Mimik und Körpersprache | 92 |
| 5.2 Amerikanischer Kommunikationsstil | 93 |
| 5.2.1 Einfachheit der Kommunikation | 93 |
| 5.2.2 Amerikaner schätzen Übertreibung und Humor | 94 |
| 5.2.3 Mimik und Körpersprache | 95 |
| 5.3 Zusammenfassung | 95 |
| 5.4 Die deutsche und die amerikanische Kommunikationsweise | 96 |
| 5.4.1 Privatsphäre/öffentliche Sphäre | 97 |
| 5.4.2 Amerikanische und deutsche Interaktionen | 98 |
| 5.4.3 Missverständnisse | 99 |
| 5.5 Smalltalk | 100 |
| | |
| Kapitel 6: Rechtssystem und Geschäftsethos | 102 |
| Fallbeispiel: BMW wegen Neuanstrichs eines neuen Autos verklagt | 102 |
| 6.1 Das Rechtssystem in den USA und in Deutschland | 102 |
| 6.1.1 Amerikas Vorliebe für Prozesse | 102 |
| 6.1.2 Das amerikanische Geschworenensystem | 103 |
| 6.1.3 Zusammenfassung des Abschnittes ›Rechtssystem‹ | 106 |
| 6.2 Geschäftsethos in den USA und in Deutschland | 107 |
| 6.2.1 Die Differenzen zwischen Amerikanern und Europäern hinsichtlich des Geschäftsethos | 107 |
| 6.2.2 Zusammenfassung des Abschnittes ›Geschäftsethos‹ | 110 |
| | |
| Kapitel 7: Interkulturelle Kompetenz | 111 |
| Zusammenfassung: Eigenschaften einer interkulturell kompetenten Person | 114 |
| | |
| Fallstudien | 115 |
| Fall 1: Amerikanische Zwanglosigkeit | 115 |
| Fall 2: Auffassung von Respekt | 116 |
| Fall 3: Sexuelle Belästigung | 118 |
| Fall 4: Verschiedene Auffassungen von Freundschaft | 120 |
| Fall 5: Pünktlichkeit | 121 |
| Fall 6: Deutsche Gründlichkeit | 122 |
| Fall 7: Teamwork | 123 |

| | |
|--|------------|
| Fall 8: Handlungsorientierte Tätigkeiten | 125 |
| Fall 9: Smalltalk | 126 |
| Fall 10: Autokratische Herrschaft | 128 |
| Fall 11: Präsentationsstil | 129 |
| Fall 12: Nationalstolz | 131 |
| Fall 13: Wörtlich und übertragen gemeinte Äußerungen | 133 |
| Fall 14: Das Verlangen nach Lob | 135 |
| Fall 15: Amerikanischer Optimismus | 136 |
| Bibliografie | 138 |
| Über den Autor | 140 |
| Stichwortverzeichnis | 141 |