



"Working successfully with Germans"

Training:	"Working successfully with Germans"
	am 20.05.2013, von 09 bis 17 Uhr
Ort:	Cancun, Mexiko
Trainerin:	Susanne Doser, Internationale Trainerin & Coach
Teilnahmegebühr:	USD 450,00 bzw. MXN 5.800,00 (inkl. Seminarunterlagen, Drinks, Lunch)
Sprache:	Englisch, Deutsch und Spanisch
Anmeldung und Informationen an:	training@aatw.info

Mexiko und Deutschland - Entscheidet immer nur der Preis?

Persönliche und geschäftliche Verhaltensregeln sind von Land zu Land unterschiedlich. Für einen zentralen Erfolgsfaktor in einem uns "fremden" Land, sind seit langer Zeit eine optimale Anpassung von Produkten und Dienstleistungen an lokale Anforderungen sehr wichtig.

Der Geschäftserfolg hängt daher nicht nur von Fachkenntnis und Sprachkenntnissen, sondern auch vom Verstehen der anderen Mentalität, den Marktgegebenheiten und den Geschäftsgepflogenheiten ab.

Kultur ist mit einem Eisberg vergleichbar. Konflikte entstehen zumeist unterhalb der Wasseroberfläche, also im Bereich der unbewussten Wertvorstellungen und Annahmen. In der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit ist man immer am eigenen erlernten Verhalten orientiert, dem deutschen und dem mexikanischen. Hierdurch kommt es unweigerlich zu Irritationen und Missverständnissen. Die andere Kultur entspricht logischerweise nicht den eigenen Erwartungen. Wie wir inzwischen erkannt haben, herrschen Unterschiede nicht nur zwischen europäischen Ländern sondern erst recht zwischen Deutschland und Mexiko. Wer daher als Unternehmen international bestehen will, muss vorausschauend einschätzen können, welche Auswirkungen kulturelle Unterschiede auf die Kommunikation, auf Managementpraktiken, auf individuelle Arbeitseinstellungen oder auf Verhandlungsführung haben.

Historisch geprägte Sachlichkeit der Deutschen

Die Geschichte Mexikos und Deutschlands wird geprägt von den in ihr lebenden Menschen. Für Deutschland lässt sich beispielhaft der Einfluss des Reformators Martin Luther, die Zeit des Königtums Preußen, die zwei Weltkriege oder die Teilung Deutschlands nennen. Hier haben die Zeiten der "Ohnmacht" nicht zu Desinteressiert geführt, sondern zu erhöhten Vorsicht und verstärkt durch den Protestantismus zu einer klaren Trennung von Persönlichkeits- und Arbeitsbereich. Fakten werden gegenüber Empfindungen im Arbeitskontext vorgezogen schreibt Susanne Doser in ihrem Buch "30 Minuten für interkulturelle Kompetenz".

Eine klare Orientierung auf Sachlichkeit und eine Reserviertheit gegenüber persönlichen Bedürfnisse sind klassische deutsche Kulturstandards. Wie die Betriebswirtin Susanne Doser aus ihren persönlichen Erfahrungen beschreibt beginnen, Mexikaner geschäftliche Treffen gern mit einer Unterhaltung über die Familie, dem Reiz des Landes oder anderen persönlichen Themen.

In Deutschland kommt man nach ein oder zwei Sätzen zur inhaltlichen Problematik.

Mexikanische Kunden möchten gerne, bevor man zu Geschäftlichem kommt wissen, wer ihr Gegenüber ist. Man möchte sich "kennenlernen", wobei die offene und aufgeschlossene Art der Mexikaner einen deutschen Unternehmer mit wenig Auslandserfahrung durchaus irritieren kann.

In Deutschland sind geschäftliche Treffen nicht so gefühlsbetont angelegt, so Frau Doser. Sie weiß das Vertrauensverhältnis, das sie mit mexikanischen Kunden aufbauen musste zu schätzen: "In Deutschland entscheidet häufig nur der Preis über die Geschäftsbeziehungen."



In Mexiko ist die Kontaktpflege oftmals wichtiger. Wenn man Preiserhöhungen erklären kann und sie im Rahmen bleiben, springt der Kunde nicht so schnell ab wie in Deutschland.

Ein weiterer deutscher Kulturstandard ist die direkt und klare Kommunikation. Sachverhalte werden verbal, explizit, direkt, klar und eindeutig benannt. Antworten auf Fragen erfolgen ebenso aufrichtig, ohne Hintergedanken oder Doppeldeutigkeit. Gesagtes wird wörtlich genommen. Hierdurch sind Deutsche transparent und gut einschätzbar, können aber auch verletzend wirken.

Diese so genannten Kulturstandards haben Einfluss auf alle Arbeitsbereich, auch auf z.B. Führungsstile und Entscheidungsfindung. Kulturell bedingte Verhaltenstendenzen beeinflussen das Rollenverhalten von Arbeitgeber und Arbeitnehmer, liefern aber keine Aussage über die Einstellungen einzelner Angehöriger eine nationale Gruppe.

"Working successfully with Germans"

Training:	"Working successfully with Germans"
	am 20.05.2013, von 09 bis 17 Uhr
Ort:	Cancun, Mexiko
Trainerin:	Susanne Doser, Internationale Trainerin & Coach
Teilnahmegebühr:	USD 450,00 bzw. MXN 5.800,00 (inkl. Seminarunterlagen, Drinks, Lunch)
Sprache:	Englisch, Deutsch und Spanisch
Anmeldung und Informationen an:	training@aatw.info