

**Gebrauchsanweisung für Amerikaner –
endlich US-Kollegen verstehen und stressfrei mit ihnen zusammen arbeiten.**



Die spinnen, die Amerikaner?

Was Sie über Ihre US-Kollegen wissen sollten
(So arbeiten sie, diese Gepflogenheiten gibt es,
das bedeutet ihr Benehmen)



Die spinnen, die Amerikaner?

Was Sie über Ihre US-Kollegen wissen sollten
(So arbeiten sie, diese Gepflogenheiten gibt es,
das bedeutet ihr Benehmen)



Amerikaner im Alltag

Trinkgeldkultur

In Amerika leben die meisten Kellner vom Trinkgeld, da das Grundgehalt sehr niedrig ist. Entsprechend freundlich ist meist der Service. Das Trinkgeld in Amerika beträgt etwa 15 %, wundern Sie sich also nicht, wenn ein Amerikaner ordentlich Trinkgeld gibt.

Political Correctness

Viele Amerikaner legen viel Wert auf political correctness. So sollte man einen Ureinwohner Nordamerikas nicht unbedingt „Indian“ (Indianer) nennen. Eine Weile galt der Ausdruck „Native American“ oder „Native“ als korrekt, auch „American Indian“ war im Gespräch. Doch heutzutage sollte man jeden Ureinwohner seinem Stamm entsprechend benennen, also als „Navajo“ oder „Sioux“. Seien Sie auf jeden Fall vorsichtig, wie sie sich einem Amerikaner gegenüber ausdrücken und machen Sie lieber keine Witze auf Kosten anderer. Verzichten Sie vor allem auf sexistische oder politische Witze, da verstehen die Amerikaner keinen Spass!

Sport

Amerikaner lieben ihren Sport und gehen am Wochenende oft mit der ganzen Familie zu einem Basketball- oder Baseballspiel. Auch American Football wird gerne im Stadion verfolgt.

Ehrenamtliches Engagement

So gut wie alle Amerikaner engagieren sich ehrenamtlich, was sich in den USA „volunteering“ nennt. Schon für die Bewerbung bei einer guten Universität zählt auch, wie oft jemand schon einmal ein Ehrenamt ausgeübt hat.

Der Mann lädt ein

Geht man in Amerika mit einem Mann Mittagessen ist es völlig normal, dass der Mann die Rechnung übernimmt. Es wirkt eher befremdlich, wenn man als Frau darauf besteht, die Rechnung zu teilen. Diese Einladung anzunehmen hat auch keine tiefere Bedeutung.

Anders, wenn man als Frau abends alleine in eine Bar geht. Akzeptiert man als Singlefrau einen Drink von einem Mann, heißt das, man hat Interesse. Normalerweise kommt der Mann dann an den Tisch und man unterhält sich. Natürlich verpflichtet der Drink zu nichts. Man kann die Situation auflösen, indem man den nächsten Drink übernimmt.



Casual Friday

Casual Friday ist in amerikanischen Büros weitverbreitet. Das heißt, dass man freitags auch mal in Jeans am Arbeitsplatz erscheinen darf. Die meisten Amerikaner gehen unter der Woche sehr formell im Anzug zur Arbeit, wobei dies an der Westküste etwas lockerer gesehen wird als an der Ostküste.

Business mit Amerikanern

Der Lebensrhythmus der Amerikaner ist um einiges rasanter als die Lebensart der Deutschen. Das wirkt sich auch auf die Art aus, Geschäfte zu machen.

Der Ursprung dieser schnellen Lebensart ist historisch bedingt. Als Nordamerika besiedelt wurde, mussten die Siedler schnell darin sein, ihren Anspruch auf das neue Stück Land geltend zu machen. Jahrzehnte lang hieß es, wer zuerst kommt, mahlt zuerst. Da immer neue Einwanderer ankamen, war keine Zeit zu verlieren. Was zählte, war Praxistauglichkeit. Wenn etwas funktionierte, zog man es durch, bevor jemand anderes dieselbe Idee hatte.

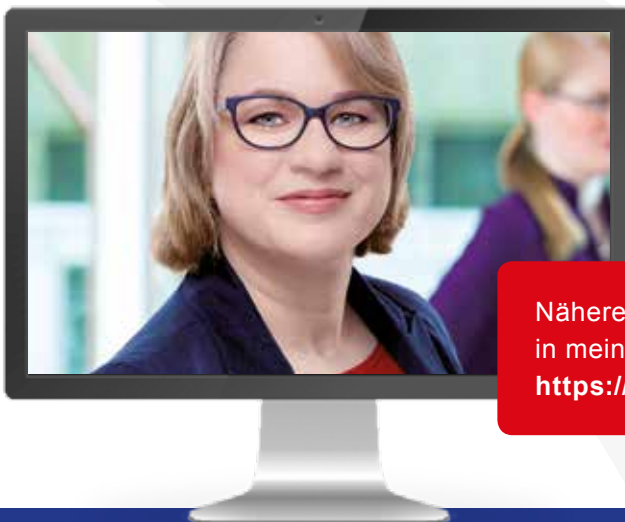
Dies setzt sich im modernen Amerika bis heute so fort. Harte Arbeit ist mit Erfolg gleichzusetzen, Zeit ist Geld. Dies gilt auch für Deutschland, doch hier wird noch mehr Wert auf Freizeit und Lebensqualität gelegt, was sich unter anderem durch mehr Urlaubstage und dem Bestehen auf soziale Sicherheit bemerkbar macht.

Hier sind ein paar Tipps, wie man am besten mit einem Volk Geschäfte macht, das aus einem Land kommt, in dem man vom Tellerwäscher zum Millionär werden kann, wenn man sich nur genug anstrengt, in dem allen Widerständen mit Optimismus begegnet wird und in dem der feste Glaube an den eigenen Erfolg vorherrscht.

- **In Meetings halten Amerikaner nicht unbedingt immer wegen allem Rücksprache mit ihrem Chef. Sie nehmen sich Verhandlungsfreiheit heraus und klären Details hinterher.**
- **Zwanglosigkeit herrscht vor: die Jacketts werden ausgezogen, man nennt sich beim Vornamen und spricht über die Familie. Doch lassen Sie sich nicht einlullen. Nichtsdestotrotz wird knallhart verhandelt.**

- Die Karten werden von Anfang an auf den Tisch gelegt, dann wird ein Angebot vorgelegt und ein Gegenangebot erwartet. Oft reagieren deutsche Verhandlungspartner hier eher verhalten oder haben das Gefühl, dass es zu schnell geht.
- Amerikaner gehen Risiken ein, haben jedoch einen Finanzplan, an den sie sich letztendlich halten.
- Zeit ist immer Geld, Amerikaner wollen schnell auf den Punkt (und zum Abschluss) kommen.
- Sie wollen ihren Verhandlungspartner auf eine Zusage hin festnageln. Alle Details können später geklärt werden. Diese werden dann aber noch einmal hart verhandelt. Deutsche klären die Details lieber im Vorfeld.
- Amerikaner sind hartnäckig. Es gibt für alles eine Lösung. Stockt die Verhandlung, werden sie alle Optionen prüfen, um doch noch einen Deal zu bekommen.
- Amerikaner können bei Verhandlungen durchaus provozieren, sie argumentieren viel und können sehr penetrant erscheinen. Das alles ist für sie Teil der Verhandlung. Sie sollten sich dadurch nicht bedrängt fühlen.

Denken Sie daran: In den USA sind aggressive Verkaufstaktiken die Norm. Wenn jemand ein Auto kaufen will erwartet er, dass der Verkäufer ihn von den Vorzügen des Wagens überzeugt, dann erfolgt ein harter Schlagabtausch, in dem der Kunde mit eigenen Forderungen kontert, bis es zum Verkauf kommt. Lassen sie sich nicht verunsichern, fahren Sie eine klare Linie und wenn Sie Zeit brauchen, um Details zu überdenken, nehmen Sie sie sich.



Nähere Informationen zu diesem Thema finden Sie in meinem Video unter folgendem Link:
https://youtu.be/Nl8E0smH_p8

**Gebrauchsanweisung für Amerikaner –
endlich US-Kollegen verstehen und stressfrei mit ihnen zusammen arbeiten.**



Modul 1

Diese Unterlagen dienen Ihnen als Material im Rahmen des Online-Seminars. Bitte beachten Sie:
Vervielfältigungen, auch auszugsweise, dürfen nur mit Genehmigung von the Bridge vorgenommen werden.



digitale Visitenkarte Judith Geiß

*Sollten Sie noch Fragen haben, stehen
wir Ihnen gerne zur Verfügung.*

the Bridge · Consulting & Training
Inhaberin Judith Geiß
Akazienweg 50 · D-68623 Lampertheim
Office: +49-621-405 46 120