

---

# **BACHELORARBEIT**

---

Frau  
Susanne Kühnlein

**Interkulturelle Kommunikation  
zwischen Deutschland und  
den United States of America –  
Wissenschaftliche Erarbeitung  
eines Ratgebers für deutsche  
Berufseinsteiger in den USA**

2014

# **BACHELORARBEIT**

---

## **Interkulturelle Kommunikation zwischen Deutschland und den United States of America – Wissenschaftliche Erarbeitung eines Ratgebers für deutsche Berufseinsteiger in den USA**

Autorin:  
**Frau Susanne Kühnlein**

Studiengang:  
**Business Management**

Seminargruppe:  
**BM11s1-B**

Erstprüfer:  
**Prof. Dr. phil. Otto Altendorfer M.A.**

Zweitprüfer:  
**Diplom-Kulturwirt Christian Meier**

Einreichung:  
Mittweida, 22.01.2014

# **BACHELOR THESIS**

---

## **Intercultural communication between Germany and the United States of America – Scientific preparation of a guidebook for German entering into the American workforce**

author:  
**Ms. Susanne Kühnlein**

course of studies:  
**Business Management**

seminar group:  
**BM11s1-B**

first examiner:  
**Prof. Dr. phil. Otto Altendorfer M.A.**

second examiner:  
**Diplom-Kulturwirt Christian Meier**

submission:  
Mittweida, 22.01.2014

---

## Bibliografische Angaben

Kühnlein, Susanne:

Interkulturelle Kommunikation zwischen Deutschland und den United States of America  
– Wissenschaftliche Erarbeitung eines Ratgebers für deutsche Berufseinsteiger in den  
USA

Intercultural communication between Germany and the United States of America  
– Scientific preparation of a guidebook for German entering into the American  
workforce

48 Seiten, Hochschule Mittweida, University of Applied Sciences,  
Fakultät Medien, Bachelorarbeit, 2014

## Abstract

Diese Bachelorarbeit setzt sich mit der „Interkulturellen Kommunikation“ zwischen Deutschland und den USA auseinander. Im Laufe der Globalisierung wurden interkulturelle Begegnungen immer häufiger und der Kontakt zwischen den Kulturen ist heute fester Bestandteil in unserem Leben. Dabei ist es wichtig, sein Gegenüber und dessen Verhaltensweisen zu verstehen und zu respektieren.

Unter dem Aspekt, dass immer mehr Deutsche ein neues Leben in den USA beginnen wollen, wurde ein Ratgeber für deutsche Berufseinsteiger in den USA wissenschaftlich erarbeitet. Dieser soll bei den ersten Schritten des neuen Lebensabschnitts wie der Bewerbung, dem Bewerbungsgespräch sowie bei den ersten Tagen im Büro und im privaten Leben behilflich sein.

# Inhaltsverzeichnis

<b>Inhaltsverzeichnis .....</b>	<b>V</b>
<b>Abbildungsverzeichnis .....</b>	<b>VII</b>
<b>1 Einleitung.....</b>	<b>1</b>
1.1 Eingrenzung des Themas .....	2
1.2 Vorgehensweise dieser Arbeit.....	2
<b>2 Die Beziehung zwischen Deutschland und den USA .....</b>	<b>4</b>
2.1 Die Einwanderungsgeschichte der USA.....	4
2.2 Die Immigrationsgeschichte der Deutschen in den USA.....	7
2.3 Die historische Beziehung zwischen den Deutschen und den Amerikanern.....	9
2.3.1 Vorstellungen der Deutschen von den Amerikanern .....	9
2.3.2 Vorstellungen der Amerikaner von den Deutschen .....	10
<b>3 Definition theoretischer und begrifflicher Grundlagen.....</b>	<b>11</b>
3.1 Der Begriff „Kultur“ .....	11
3.1.1 Kulturdimensionen nach Hofstede.....	12
3.1.2 Kulturstandards nach Thomas .....	13
3.2 Der Begriff „Kommunikation“ .....	14
3.2.1 Paraverbale Kommunikation .....	15
3.2.2 Nonverbale Kommunikation .....	16
3.3 Interkulturelle Kommunikation .....	16
<b>4 Kulturelle Orientierungen von Deutschen und Amerikanern .....</b>	<b>18</b>
4.1 Vergleich der Kulturdimensionen und -standards.....	18
4.1.1 Individualismus .....	19
4.1.2 Universalismus.....	21
4.1.3 Unsicherheitsvermeidung.....	23
4.1.4 Sachorientierung vs. Beziehungsorientierung .....	25
4.1.5 Langzeitorientierung vs. Kurzzeitorientierung.....	27
4.2 Sprachlicher Vergleich der Länder .....	29
4.2.1 Verbale Unterschiede.....	29
4.2.2 Nonverbale Differenzen .....	30
4.2.3 Paraverbale Ebene .....	31
4.3 Resultat der Gegenüberstellungen der Länder.....	32

---

<b>5</b>	<b>Ratgeber für Deutsche in den USA .....</b>	<b>34</b>
5.1	Der Kulturschock.....	34
5.2	Tipps und Tabus für den Umgang mit der amerikanischen Arbeitswelt .....	36
5.2.1	Die Bewerbung .....	37
5.2.2	Das Vorstellungsgespräch .....	39
5.2.3	Die ersten Tage in einer amerikanischen Firma .....	41
5.2.4	Soziale Kontakte .....	44
5.3	Zusammenfassung des Ratgebers.....	46
<b>6</b>	<b>Fazit.....</b>	<b>47</b>
	<b>Literaturverzeichnis .....</b>	<b>XI</b>
	<b>Eigenständigkeitserklärung .....</b>	<b>XIII</b>

---

## Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Handzählweise der Amerikaner .....	32
Abbildung 2: Das bekannteste Kulturschock-Modell: Die „W-Kurve“ .....	35

# 1 Einleitung

Herr Müller und Mister Smith treffen sich in einem Restaurant in der Nähe des Time Square in New York City. Sie arbeiten beide für dasselbe Franchise-Unternehmen. Vor einer Woche wurde Herr Müller ein neuer Arbeitsplatz angeboten. Er soll mit einem weiteren Mitarbeiter, Mister Smith, eine neue Filiale in Brooklyn eröffnen. Um sich die Voraussetzungen genauer anzusehen und seinen neuen Kollegen kennen zu lernen, reiste er daher nach New York. Wie vereinbart sind beide pünktlich vor Ort und hoch motiviert mit dem neuen Projekt zu beginnen. Gemeinsam wollen sie die neue Filiale aufbauen und etwas Besonderes daraus machen.

Sie treffen sich zu einem Gespräch, um ihre Ideen zu besprechen. Doch irgendetwas läuft schief. Nach dem Arbeitsessen gehen beide erschöpft in ihr Hotel. Die jetzigen Gedanken sind nicht mehr so begeistert, wie sie es anfangs gewesen sind. Beide bemerken, dass die Kommunikation schwerer fiel, als sie es sich vorgestellt hatten. Obwohl Herr Müller sich sehr gut auf Englisch unterhalten konnte und man sich rein menschlich sofort sympathisch war. Der Fehler hatte wohl anderswo gelegen...

„Interkulturelle Begegnung ist zweifellos eines der Themen, die seit Längerem en vogue sind und es angesichts der noch fortschreitenden Globalisierung wohl auch bleiben werden.“<sup>1</sup> Denn immer mehr Menschen wollen im Ausland arbeiten. Schon im Studium ist ein Auslandssemester in vielen Studiengängen Pflicht, sowie im Berufsleben, wo zukünftige Mitarbeiter gesucht werden, die Auslandserfahrung mitbringen. Der Kontakt zwischen den verschiedenen Kulturen ist heute in der Berufsausbildung und auch in der Arbeitswelt ein fester Bestandteil. Denn entweder wird in einem internationalen Unternehmen gearbeitet oder es werden Verhandlungen mit internationalen Firmen geführt. Bei dem Kontakt mit fremden Kulturen ist es wichtig, sein Gegenüber zu verstehen, zu respektieren und auch seine Verhaltensweisen richtig zu deuten.

Da häufig verschiedene Charaktere aufeinander stoßen, kommt es oftmals zu Konflikten. Doch ist es richtig, diesen Konflikt nur auf die verschiedenen Persönlichkeiten zu beziehen? Oder liegt das Problem nur bei dem Anderen und nicht bei einem selbst? Die kulturelle Umgebung, in der eine Person aufwächst, spielt eine

---

<sup>1</sup> Breede 2008, 9



sehr große Rolle, sowie auch ihre kulturellen Ansichten, da sich nach ihrer kulturellen Erziehung auch ihr Verhalten richtet. Daraus lässt sich schließen, dass die Konflikte nicht allein auf den sprachlichen Differenzen basieren, sondern vor allem auch auf den Reaktionen und Wahrnehmungen der unterschiedlichen Kulturen.

## **1.1 Eingrenzung des Themas**

In dieser Arbeit steht vor allem die Beziehung zwischen Deutschland und den USA im Vordergrund. Diese ist für viele Deutsche wichtig, da viele amerikanische Unternehmen in Deutschland angesiedelt sind und viele Absolventen, Arbeitssuchende und Arbeitnehmer in die USA auswandern wollen, da sie in dem Land der großen Freiheit ihre Chance sehen. Ebenso interessant ist diese Arbeit für Personen, die vorhaben in den USA ein Praktikum zu machen oder eine Stelle in Nordamerika annehmen möchten. Zwar sind die kulturellen Unterschiede zwischen Deutschland und den USA nicht so offensichtlich wie zum Beispiel im Vergleich zu den asiatischen Ländern, aber es gibt viele Kleinigkeiten, die bei einer Häufung immer mehr an Bedeutung gewinnen und zu einem schlechten Eindruck führen können. Eine interkulturelle Kompetenz kann zu reichlich wertvollen Kontakten führen, sei es nun, dass man in diesem Land arbeitet oder mit nationalen Firmen zusammenarbeiten muss. Daher ist es wichtig, sich intensiv mit dem Land, dessen Kultur und Verhaltensweisen auseinanderzusetzen. Erst wenn man sich mit diesen drei Punkten befasst hat, kann man lernen mit den Menschen aus einem anderen Kulturkreis ohne die Gefahr einer Beleidigung zu kommunizieren.

Deshalb wird in dieser Arbeit auch genauer auf das Verhalten gegenüber Amerikanern, gerade in der Phase des Einstiegs in das nationale Berufsleben, eingegangen. Ziel dieser Arbeit ist es, interkulturelle Probleme zwischen den Deutschen und den Amerikanern aufzuzeigen und zu erklären, wie manche „Fettnäpfchen“ umgangen werden können und sich einige amerikanische Verhaltensweisen letztendlich nicht als Enttäuschung herausstellen.

## **1.2 Vorgehensweise dieser Arbeit**

Gerade wenn es um Kulturen und Verhaltensweisen von Nationen geht, spielt ihre Geschichte eine wichtige Rolle. Geschichtliche Ereignisse verändern das Verhalten in einem Land und prägen ihre Bürger. Deswegen wird als erstes von der amerikanischen Geschichte und der deutschen Immigration erzählt.

Im zweiten Kapitel werden zunächst einige Begrifflichkeiten zu der Interkulturellen Kommunikation und zu den sprachlichen Ebenen definiert und erklärt, um Missverständnisse auszuschließen.

So können dann im nachfolgenden Punkt die Kulturstandards und -dimensionen, in denen sich die Deutschen und Amerikaner am stärksten ähneln bzw. unterscheiden, und die Unterschiede der sprachlichen Ebenen genauer erklärt werden.

Als letzten großen Punkt wird in dem Ratgeber der „American Way of Life“ beschrieben. So werden verschiedene Verhaltens-Tipps und typische amerikanische Verhaltensarten anhand von Literatur erklärt, die vor allem für den Einstieg in ein amerikanisches Berufsleben wichtig sind, um von Anfang an einen guten Eindruck zu machen und sich gut einzuleben.

Das letzte Kapitel bildet das zusammenfassende und ausblickende Fazit der Arbeit.

Zum weiteren Verständnis werden im Laufe diese Arbeit für die „United States of America“ (USA) auch die Begriffe wie „Nordamerika“ oder „Amerika“ verwendet, womit ausschließlich die USA gemeint ist und nicht auch noch Kanada etc. Auch mit dem Begriff „Amerikaner“ sind ausschließlich Bürger der Vereinigten Staaten von Amerika gemeint.

## 2 Die Beziehung zwischen Deutschland und den USA

„Unterschiedliche Länder – unterschiedliche Sitten“. So oder so ähnlich lautet der Ausspruch, wenn im Urlaub ein kultureller Konflikt auftritt. Es ist ganz offensichtlich, dass verschiedene Länder verschiedene Ansichten und Gesetze als auch andere Institutionen haben, wie bspw. Regierungen, Verbände, religiöse Gemeinschaften, Schulsysteme und Familienstrukturen. Doch wie kam es dazu?

Betrachtet man die Geschichte der verschiedenen Länder genauer erkennt man wesentliche Unterschiede, die das Land bis hin zur Gegenwart prägen. Deswegen wird in dem folgenden Punkt die Geschichte Amerikas beschrieben, die sich so ganz und gar von allen Ländern der Welt unterscheidet. Außerdem wird auch auf die Einwanderungsgeschichte der Deutschen und die unterschiedlichen Ansichten zu den beiden Kulturen, während der Anfangsphase der Bevölkerung von Amerika eingegangen. So kann zum einen verstanden werden, warum überhaupt die Deutschen damals in die USA auswanderten und zum anderen, um die Unterschiede und Ähnlichkeiten der Kulturen, der Normen und der Werte der Länder in den anschließenden Punkten der Arbeit besser nachzuvollziehen.

### 2.1 Die Einwanderungsgeschichte der USA

Der Grundstein jeder Kultur liegt in ihrer Geschichte. Gerade die amerikanische Geschichte unterscheidet sich enorm von jener der europäischen Länder. Die Geschichte der europäischen Länder, wie z.B. auch Deutschland, entwickelten sich in Jahrhunderten, wenn nicht sogar in Jahrtausenden. Die Geschichte der USA entwickelte sich dagegen nur in etwas mehr als 500 Jahre.

Nach Mythen, Geschichten und Gerüchten über Seeungeheuer in den tiefen Gewässern der unbekanntes See, entdeckte Christopher Kolumbus 1492 den amerikanischen Kontinent. Statt wie geplant nach Indien zu fahren, landete er in Mittelamerika. Deshalb nannte er die dort lebenden Einwohner „Indianer“, die bis heute ein Begriff sind. Diese ungeplante Entdeckung machte nicht nur ihn bekannt, sondern auch das Land, welches reich an Ressourcen ist.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Vgl. Slate/ Schroll-Machl 2013, 8

Diese neue Entdeckung gab europäischen Seefahrern die Möglichkeit die komplette Ostküste Nordamerikas zu erforschen. Sie erkundeten die Landschaft und die Lebensverhältnisse, aber empfanden dieses Gebiet zu dieser Zeit als uninteressant, weil es im Gegensatz zu Süd- und Mittelamerika keine Reichtümer und Edelmetalle bot. Gegründete Siedlungen und Kolonien blieben erfolglos und mussten nach kurzer Zeit wieder aufgegeben werden. Erst Anfang des 17. Jahrhunderts schafften es Franzosen und Engländer Siedlungen, wie Port Royal und Jamestown, aufzubauen. Nach nur einem Jahr waren die meisten Bewohner von Jamestown verhungert oder an Malaria gestorben. Diese Siedlung überlebte nur, weil neue Siedler eintrafen und diese die Beziehung zu den Indianern verbesserten. Durch die Hilfe der Indianer konnten die Überlebenden gerettet werden.<sup>3</sup>

Gegen Ende des 16. Jahrhunderts kam es zu großen Unruhen in England. Es formte sich eine Gruppe von Menschen, die sich Puritaner nannten. Sie waren gegen die englische Kirche und ihrem hierarchischen Aufbau. Sie wollten sie von dem Katholizismus und deren Zeremonien bis hin zu dem Reichtum und der Korruption reinigen. Nachdem sie daraufhin in England unterdrückt wurden, konnten sie nach einem kurzen Aufenthalt in Holland nach Nordamerika auswandern. Die ersten von ihnen, die den Mut fassten, waren die sogenannten Pilgerväter. Erst im Jahre 1620 segelten weitere Puritaner auf der „Mayflower“ in Richtung Nordamerika und landeten in dem heutigen Plymouth. Auch ihr erstes Jahr war ein sehr hartes, da sie ebenso wie die ersten Siedler einst um ihr Überleben kämpfen mussten. Die ortsansässigen Indianer halfen ihnen. So schafften sie es durch den Winter und konnten zehn Jahre später weitere Gefährten willkommen heißen. Den Puritanern war es in dem neuen Land vor allem wichtig, ihre Religion ohne Verbote auszuleben. Die ersten Pilgerväter wurden zu Helden der amerikanischen Geschichte, die von einem Teil verehrt, von dem anderen jedoch verurteilt wurden.<sup>4</sup>

Ab dem 17. Jahrhundert kamen immer mehr und mehr Menschen aus verschiedenen Ländern, größtenteils aus Europa, nach Amerika, um dort ein neues Leben zu beginnen. Sie hatten von der Freiheit, der sozialen Gleichheit und den Reichtum an Ressourcen gehört. Dort angekommen, musste jeder für sich selber sorgen. Ein neues Leben zu beginnen hieß auch sein, altes hinter sich zu lassen und von vorne anzufangen. Es gab keinerlei soziale Schichten oder unterschiedliche soziale Klassen. Außerdem kamen weniger Leute aus den oberen Schichten, vielmehr „Handwerker,

---

<sup>3</sup> Vgl. Berg 2013, 5-6

<sup>4</sup> Vgl. ebd., 7-8

Kaufleute [und] Farmer“<sup>5</sup>, da diese sich in ihrem Land nicht mehr wohl fühlten und wegliefen. Bei Ankunft in dem neuen Land fing jeder auf dem gleichen Niveau an sein Leben zu gestalten. Denn es war noch genug von allem für alle vorhanden, wie Land, Ressourcen und Platz.<sup>6</sup> Diejenigen, die nicht nur Talent hatten, sondern auch hart arbeiteten und auch ein wenig Glück hatten, waren schnell erfolgreich. So entstand der Traum des „American Dream“<sup>7</sup>, heute auch bekannt als der Ausspruch: ‚Vom Tellerwäscher zum Millionär‘, der bedeutet, dass jeder einfache Mann es zu etwas bringen kann.<sup>8</sup>

Egal wie jegliche Immigranten nach Amerika kamen, sie kamen alle, weil sie im Gegensatz zu ihrer bisherigen Welt leben wollten. „Individuelle Freiheit war für diese Menschen nicht nur eine Idee, sondern immer gelebte Praxis in persönlicher (weitgehender Klassenfreiheit), politischer (Wahlfreiheit) und wirtschaftlicher Hinsicht (Eigentums- und Vertragsfreiheit).“<sup>9</sup>

Nach gut 300 Jahren war Nordamerika komplett besiedelt und es begannen die Konflikte unter den Bewohnern, da man sich nun nicht mehr ausweichen konnte.<sup>10</sup> Man konnte nun nicht einfach umsiedeln, sondern man musste Konflikte selbst bereinigen.

Die Geschichte der einzelnen Immigranten-Gruppen prägt noch bis heute die Kultur der USA. Die größten drei Unterschiede zu allen anderen Ländern der Welt sind folglich:

- Amerika ist ein sehr *junges Land*, da es spät entdeckt wurde.
- Es ist ein *Einwanderungsland*, das von sehr vielen Kulturen der Welt bewohnt wird.
- Die Immigranten dürfen hier ihre *Religionsfreit* ausleben und deshalb gibt es unterschiedlichste Religionen in Amerika.

---

<sup>5</sup> Slate/ Schroll-Machl 2013, 46

<sup>6</sup> Vgl. ebd., 45-47

<sup>7</sup> Berg 2013, 29

<sup>8</sup> Vgl. ebd., 29

<sup>9</sup> Slate/ Schroll-Machl 2013, 133

<sup>10</sup> Vgl. ebd., 157

## 2.2 Die Immigrationsgeschichte der Deutschen in den USA

Nach der Entdeckung Amerikas kamen anfangs vereinzelt Deutsche in die USA, um ein glücklicheres Leben zu führen. Doch die erste eingetragene Gruppe von Deutschen die auswanderte, gab es 1683. Es waren 13 Familien, insgesamt 33 Personen, aus dem heutigen Krefeld bei Düsseldorf, die nach Pennsylvania auswanderten, um dort ihre Religionsfreiheit auszuleben. Zu dieser Zeit dauerte die Überfahrt gut zweieinhalb Monate. Daraufhin gründeten sie die erste deutsche Siedlung namens „Germantown“<sup>11</sup> in den USA.<sup>12</sup>

Ab dem 18. Jahrhundert wanderten immer mehr Deutsche nach Amerika aus. Die Vereinbarungen zwischen den Auswanderer und den Kapitänen lief heimlich und kurz vor Aufbruch ab. Nachdem es schließlich so viele Auswanderer gab, sah sich die Regierung bald als unfähig ihre Landsleute weiterhin im eigenen Land zu halten. Die Überfahrt wurde für die Deutschen immer anstrengender. Nicht nur, dass es sie einiges kostete, sie hatten auch wenig Platz an Bord. Ein typisches Schiff hatte bis zu 250 Passagiere an Bord und benötigte ca. 45 Tage für die Überfahrt. Während dieser Zeit lebten die Auswanderer meistens Zeit auf ihren Decks, die nicht viel Platz für die Reisenden boten. Ebenfalls ein großes Problem war die Zufuhr von Frischluft und die mangelnde Hygiene. Dies hatte zur Folge, dass viele Krankheiten auftraten, die nicht behandelt wurden. So kam es zu zahlreichen Todesfällen während der Überfahrt. Erst ab dem 19. Jahrhundert verbesserte sich die Lage in den Schiffen.<sup>13</sup>

Im 19. Jahrhundert begann die Massenauswanderung. Wegen der kriegsbedingten zunehmenden schlechten Bedingungen im eigenen Lande suchten immer mehr Deutsche einen Ausweg. Die wirtschaftliche Lage verschlechterte sich noch zusätzlich durch viele Missernten. Zudem stieg die Geburtenrate auf dem Land enorm im Gegensatz zu den Arbeitsmöglichkeiten. So versuchten viele Dorfbewohner und Bauern in die Stadt zu ziehen, die aber auch keinen Platz mehr bot. Außerdem hatten viele Landsleute hohe Schulden, da ihre Fürsten aufgrund ihrer Kriegskosten erhöhte Steuern verlangten. Zudem kam, dass die Lebensmittelpreise stark stiegen, die Löhne dagegen nur sehr gering. So kam es im Jahre 1816 zu einer ersten großen

---

<sup>11</sup> Brunner 2009, 14

<sup>12</sup> Vgl. ebd., 11-14

<sup>13</sup> Vgl. ebd.,43-45

Auswanderungswelle in Deutschland. Daraufhin verbesserte sich die Lage innerhalb Deutschlands.<sup>14</sup>

In der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts, vor allem in den 50er Jahren, erfolgte eine zweite große Massenauswanderung. Einerseits gab es schlechte Wein- und Getreidernten und „durch einen Pilz hervorgerufene Kartoffelfäule, die die gesamte Jahresernten vernichte[te]n“<sup>15</sup>. Andererseits gab es einen großen Konkurrenzdruck aus Nordamerika, da die ausgewanderten Bauern erfolgreiche Ernten einfuhren und diese exportierten.<sup>16</sup>

Die Deutsche bekamen von den deutschen Auswanderern Briefe, die ihnen die neue Welt beschrieben und anpriesen. Zwar war auch von Negativem die Rede, doch das Positive überzeugte viele und blieb ihnen besser im Gedächtnis. Sie priesen Nordamerika als ein „Land der Träume und Hoffnung“<sup>17</sup> an. Man könne günstig Land erwerben und eine neues Leben mit grenzenloser Freiheit aufbauen. Diese Erzählungen stellten, im Gegensatz zu dem armen Deutschland, ein ideales Land dar.<sup>18</sup> Anfangs gefiel dem Staat die Auswanderung jedoch nicht und so begann man die Rückkehr in die Heimat oder gar die Auswanderung zu verbieten. Auch der Postverkehr wurde zwischen Amerika und Deutschland aufgehoben. Erst später sah man etwas Positives in der Auswanderung. Denn sie half die Überbevölkerung in Deutschland zu reduzieren. Vielen armen Dörfern, Familien und auch Verbrechern wurde die Überfahrt bezahlt, damit man sie schnell los wurde.<sup>19</sup> Dennoch bewahrheitete sich bei Ankunft bei ca. der Hälfte der Deutschen der Traum von Amerika und dem schnellen, billigen neuen Leben nicht. Viele waren geschockt und sahen ein, dass das angepriesene Glück nicht für jedermann galt. So entwickelte sich bei vielen der Wunsch wieder heimzukehren, was vielen, gerade im 17. und 18. Jahrhundert, aufgrund mangelnden Geldes nicht möglich war.<sup>20</sup>

Dennoch wandern bis heute viele Deutsche nach Amerika aus, nicht nur wegen besseren Jobaussichten, sondern auch heute noch, um von vorne anzufangen. Während 1840 ca. 14.189.705 Weiße bzw. europäische Amerikaner in den USA

---

<sup>14</sup> Vgl. Brunner 2009, 55

<sup>15</sup> Ebd., 61

<sup>16</sup> Vgl. ebd., 61

<sup>17</sup> Ebd., 80

<sup>18</sup> Vgl. ebd., 80

<sup>19</sup> Vgl. ebd., 91-93

<sup>20</sup> Vgl. ebd., 87

lebten, waren es 100 Jahre später schon 118.214.870 Euroamerikaner und 2010 waren es 196.817.552 Einwohner europäischer Abstammung.<sup>21</sup>

## **2.3 Die historische Beziehung zwischen den Deutschen und den Amerikanern**

Neben der Einwanderungsgeschichte der Deutschen ist durch zahlreiche Schriften auch bekannt, wie in der Vergangenheit die deutschen Einwanderer auf die Amerikaner reagierten und was sie von ihnen hielten, genauso auch umgekehrt. Diese Begegnungen mit ihren Ansichten und Eindrücken werden in den folgenden Absätzen beschrieben.

### **2.3.1 Vorstellungen der Deutschen von den Amerikanern**

Bei ihrer Ankunft in Nordamerika hatten die Deutschen nicht nur mit dem Aufbau ihrer neuen Existenz zu kämpfen, sondern auch mit einem neuen Kulturraum. Sie entdeckten viele Unterschiede zu ihrem Heimatland. Einerseits trafen sie auf neue Klimazonen, die im Nord-Osten ihrer eigenen glichen und im Süden und Westen sich erheblich davon unterschied. Auch der Lebensstandard der Amerikaner wurde höher eingeschätzt als derjenige in Deutschland. Die Einwanderer freuten sich über die neuen Nahrungsmittel, wie z.B. exotische Früchte und Weißbrot. Andererseits erzählten sie von dem Unterschied ihrer Mentalität zu der der Amerikaner. Diese Unterschiede kann man bis heute wiederfinden. Die Amerikaner wurden als sehr unbescheiden, sehr entspannt und sorglos beschrieben. Sie hätten ein kurzfristiges Profitdenken, das daraus entsteht, dass sie nur an das Hier und Jetzt dachten. Sie wurden oft auch als überheblich dargestellt, da sie sehr selbstbewusst handelten und ihnen das schnelle Geld, egal auf welchem Weg es verdient wurde, sehr zusagte. Zu guter Letzt wurde der gesellschaftliche und soziale Gegensatz zu der deutschen Mentalität beschrieben. Die Amerikaner lösten unvorteilhafte Verträge schnell und einfach auf und heirateten ebenso schnell und unbedacht. Beides widersprach den deutschen Werten und Normen. Dennoch empfanden sie die Amerikaner als sehr hilfsbereit und das nicht nur in Notlagen.<sup>22</sup>

---

<sup>21</sup> Vgl. Berg 2013, 218-219

<sup>22</sup> Vgl. Brunner 2009, 102-105



### 2.3.2 Vorstellungen der Amerikaner von den Deutschen

Die Amerikaner beobachteten die Deutschen und ihr Verhalten bei deren Ankunft ebenso wie diese es taten. Sie stellten fest, dass die Deutschen vor allem im landwirtschaftlichen Bereich genau wussten, was zu tun ist. Die Deutschen stellten zu Beginn feste Zäune auf, fingen an ihren Grund zu roden und schafften es dadurch, den Wert ihres Landes innerhalb eines Jahres zu verdoppeln. Auch legten sie großen Wert auf die Haltung ihrer Tiere, die sie gut pflegten und nie überbelasteten. Selbst für den Winter bauten die Deutschen ihnen einen Stall, damit sie sicher vor der Kälte und dem Wetter waren. Deutsche Häuser erkannte man daran, dass sich in der Mitte des Hauses ein Schornstein befand. Außerdem stellte man fest, dass die sie keine schwarzen Sklaven besaßen. Dies kam nur in den seltensten Fällen bei sehr reichen Familien vor. Auch das Verhalten der Deutschen unterschied sich an manchen Stellen sehr von den eigenen Handlungsweisen. Sie hatten Tugenden wie: Integrität, Treue und Keuschheit. Frauen arbeiteten wie ihre Männer auf dem Feld und bei der Landarbeit mit, was bei den amerikanischen Frauen nicht vorkam, da diese nur im Haus arbeiteten. Die Deutschen wurden auch als sehr freundlich und gastfreundlich beschrieben. Die Amerikaner der unteren Schicht empfanden die Deutschen eher als negativ, da die Deutschen kein oder nur schlechtes Englisch sprachen. Diese Einstellung konnte man aber auch als Konkurrenzdruck beschreiben, da die Deutschen den Amerikanern überlegen waren. Höhere Schichten nämlich empfanden die deutschen als „fleißig, gewissenhaft, gut ausgebildet, sparsam, ehrlich, familienverbunden und pünktlich, auch etwas förmlich“<sup>23</sup>. Ein weiterer Vorteil der Deutschen war, dass sie einiges an ihrer Kultur mit sich brachten und auf Dichter und Komponisten aufmerksam machten, so dass sich im Verlauf der Zeit die Amerikaner im Bildungsbereich an den Deutschen orientierten.<sup>24</sup>

---

<sup>23</sup> Brunner 2009, 119

<sup>24</sup> Vgl. ebd., 116-122

### 3 Definition theoretischer und begrifflicher Grundlagen

Da im Folgenden der Arbeit einige Begriffe verwendet werden, die individuell verstanden werden, sind in den darauffolgenden Gliederungspunkten bestimmte Begriffe genau definiert.

#### 3.1 Der Begriff „Kultur“

Der Begriff „Kultur“ ist ein oft verwendeter Begriff, der sowohl sehr umfassend als auch uneinheitlich ist und mehrere Bedeutungen hat. Wie schon Hofstede sagte haben all diese Bedeutungen ihren Ursprung in dem Lateinischen, der besagt, dass damit das Bestellen des Bodens gemeint ist.<sup>25</sup> „In den meisten westlichen Sprachen bedeutet ‚Kultur‘ gemeinhin ‚Zivilisation‘ oder ‚Verfeinerung des Geistes‘ und insbesondere die Ergebnisse dieser Verfeinerung wie Bildung, Kunst und Literatur.“<sup>26</sup> Somit kann der Begriff einer einheitlichen Kultur nicht einfach nur auf ein Land oder gar nur einen Kontinent bezogen werden, sondern es können auch verschiedene Kulturansichten in einer Stadt vorkommen. Auch die Wissenschaft ist noch nicht zu einer einheitlichen Definition gelangt, darum gibt es seit Jahrzehnten immer wieder neue Ansätze, da jeder Forscher für seine Arbeit und für sich den Begriff neu definiert und für sich passende Einzelheiten hervorhebt. Für die Bearbeitung dieser Arbeit sind vor allem die Aspekte des Verhaltens und des Kommunikationsstils von Bedeutung. Somit passen die drei folgenden Definitionen von Kultur am besten zu diesem Thema:

„Der Psychologe Alexander Thomas definiert Kultur als ‚ein universelles, für eine Gesellschaft, Organisation und Gruppe aber sehr typisches Orientierungssystem‘<sup>27</sup> Laut ihm wird dieses System durch die Wahrnehmung, das Denken, das Werten und das Handeln der einzelnen Zugehörigen beeinflusst und definiert. Die Gesellschaft besteht aus ihren Individuen, die durch ihr Tun ihre Kultur prägen und weiterentwickeln.“<sup>28</sup>

Laut Helen Spencer-Oatey wird die Basis einer Kultur immer durch die Einstellungen, Werte, Überzeugungen, Verhaltensweisen und der generellen Annahmen einer Gruppe

---

<sup>25</sup> Vgl. Hofstede 2005, 3

<sup>26</sup> Ebd., 3

<sup>27</sup> Thomas 1993, 380

<sup>28</sup> Vgl. Losche/ Püttker 2009, 13

von Menschen gebildet, sowie auch durch deren Sichtweise über die Bedeutung des Verhaltens ihre Mitmenschen. Doch finden sich hier auch innerhalb der Kultur gewisse Unterschiede, da die Gruppenmitglieder einzigartig sind. Jedoch können die unterschiedlichen Kulturen trotzdem voneinander unterschieden werden.<sup>29</sup>

Larry A. Samovar und Richard E. Porter sagen, dass die Kultur von den Menschen in einer Gesellschaft festgelegt wird, die in einem bestimmten geographischen Gebiet und zu einem Zeitpunkt einer bestimmten technischen Entwicklung leben. Für sie beeinflusst neben den Werten, Verhaltensweisen und Einstellungen noch die Sprache und die Kommunikation, sowie die Formen der Aktivitäten eine Kultur.<sup>30</sup>

Zusammenfassend die Definition von Kultur für diese Arbeit: In einem bestimmten geographischen Raum leben viele individuelle Menschen, die auf dem gleichen technischen Stand sind. Diese unterschiedlichen Menschen bringen ihre eigenen Werte, Normen, Überzeugungen, ihre Kommunikationsarten und Verhaltensweisen mit. Nimmt man dies alles nun zusammen, erhält man eine einzigartige Kultur. Somit können sich Kulturen ähnlich sein, aber nicht komplett gleichen. Jedoch wird eine Kultur nicht einmal festgelegt und bleibt gleich, sondern verändert sich auch im Wandel der Zeit und bei veränderten Situationen, wie z.B. eine erneute Masseneinwanderung.

### 3.1.1 Kulturdimensionen nach Hofstede

Unter Kulturdimensionen versteht man, dass sich nicht nur jedes Land, sondern auch jede Kultur mit universalen Kategorien bzw. Themen auseinandersetzt und dabei ihre eigenen Ansichten und darauf folgenden Verhaltensweisen bilden. Somit können durch diese grundlegenden Themen alle Kulturen verglichen werden, deren Positionen feststehen.<sup>31</sup> Genau darauf setzte auch Hofstede. Er führte in mehr als 70 Ländern Erhebungen durch, wobei er fünf folgende grundlegende Wert- bzw. Kulturdimensionen herausarbeitete:<sup>32</sup>

- Individualismus – Kollektivismus
- Machtdistanz
- Unsicherheitsvermeidung

---

<sup>29</sup> Vgl. Breede 2008, 48

<sup>30</sup> Vgl. ebd., 47-48

<sup>31</sup> Vgl. Thomas/ Utler 2013, 42

<sup>32</sup> Vgl. ebd., 42-43

- Maskulinität – Femininität
- Langzeit- vs. Kurzeitorientierung

Diese Dimensionen entwickelten sich „aus drei ausgewählten menschlichen Grundthemen: Autoritätsbeziehungen, das Individuum in der Gesellschaft und Konfliktmanagement und Emotionen.“<sup>33</sup> Hofstede glaubt vor allem, dass Kultur nicht angeboren ist, sondern dass einem von klein auf beigebracht wird wie gedacht, gefühlt und gehandelt werden soll und somit die Kultur erlernt wird.<sup>34</sup>

Hofstedes Kulturdimensionskonzept ist bisher das bekannteste, was vor allem daran liegt, dass nicht nur durch seine Erhebungen viel Datenmaterial existiert hat, sondern auch, dass seine Erläuterungen leicht zu verstehen, sowie auch nachzuvollziehen sind. Allerdings muss bei ihm beachtet werden, dass sich sein Interesse größtenteils auf das „International Management“<sup>35</sup> richtete und er deshalb seine Erhebungen in einem kulturübergreifenden Unternehmen durchführte.<sup>36</sup> So können seine Kulturdimensionen nicht auf alle Lebenslagen bezogen werden, aber wurden deswegen ausgewählt, da das Arbeitsleben eine große Rolle in dieser Bachelorarbeit spielt.

### 3.1.2 Kulturstandards nach Thomas

Um die individuellen Kulturen der verschiedenen Gesellschaften zu vergleichen schuf, Thomas sogenannte „Kulturstandards“. Diese haben zwar viel mit den vorangehenden Kulturdimensionen gemeinsam, jedoch belegt Thomas seine Sichtweise nicht mit Statistiken und Skalen.

Für Thomas ist Kultur ein universelles, aber ebenso sehr typisches Orientierungssystem für die Gesellschaft. Dieses System wird aus individuellen Symbolen gebildet und ist in jedem Land verankert. Es beeinflusst nicht nur das Wahrnehmen, Werten, Denken und Handeln, sondern auch die Entwicklung, mit seiner Umwelt umzugehen. Damit es sich in diesem Orientierungssystem leichter leben lässt, gibt es viele Wegweiser oder Hinweise, die er Kulturstandards nennt. Diese geben an,

---

<sup>33</sup> Breede 2008, 53

<sup>34</sup> Vgl. ebd., 53

<sup>35</sup> Ebd., 53

<sup>36</sup> Vgl. ebd., 44

was für die Menschen in einer Kultur als normal, selbstverständlich, typisch, verbindlich und charakteristisch angesehen wird.<sup>37</sup>

Die Kulturstandards geben die Idealwerte für Verhaltensweisen an, die auch einen Toleranzbereich bereithalten, der jedoch nicht überschritten werden darf. Thomas gibt zentrale Kulturstandards an, die den Kulturvergleich erleichtern sollen. Thomas nennt die folgenden vier Beispiele als ein paar der zentralen Kulturstandards der Deutschen:<sup>38</sup>

- *Sachorientierung*: es wird sich mehr um Sachverhalte als um Beziehungen gekümmert
- *Regelorientierung*: für alles gibt es Regeln, die auch geschätzt werden
- *Direktheit/ Wahrhaftigkeit*: der effektivste Weg ist der direkte und zwar ein Ja oder ein Nein und keinen Mittelweg
- *Zeitplanung*: Zeit ist sehr wertvoll, deswegen muss sie gut eingeteilt und geplant werden

Je nach Situation und Geschehen können die Kulturstandards auch noch weiter untergliedert und angepasst werden.

## 3.2 Der Begriff „Kommunikation“

Kommunikation wird unbewusst durchgeführt. Ob es das Gespräch am Abend mit der Familie ist oder das Telefonat mit einem Geschäftspartner, sie wird tagtäglich benutzt. Gerade da Kommunikation so wichtig ist, haben sich viele Wissenschaftler damit beschäftigt.

Der Begriff der Kommunikation ist ebenso wie der Begriff der Kultur oft definiert und somit auch untersucht worden. Grundlegend kann aber gesagt werden, dass hierbei Informationen zwischen mindestens zwei Lebewesen ausgetauscht werden. Beispielweise kann die menschliche Kommunikation als Abfolge von Nachrichtenübermittlungen gesehen werden. Die erste Person hat die Absicht, seinem Gegenüber eine Information zu geben und fungiert sozusagen als Sender. Er gibt diese durch verbale, non-verbale und paraverbale Zeichen an die zweite Person

---

<sup>37</sup> Vgl. Breede 2008, 61-63

<sup>38</sup> Vgl. ebd., 62

weiter. Diese zweite Person empfängt die Zeichen und entschlüsselt diese nach seinem Wissen. Durch die Reaktion des Empfängers wird dieser zum Sender und eine Kommunikation entsteht.<sup>39</sup>

Kommunikation besteht aber nicht nur aus verbaler Kommunikation, aus Wörtern, dem Inhalt oder der Sprache, sondern auch aus nonverbaler Kommunikation und paraverbaler Kommunikation, die im Folgenden genauer beschrieben werden.

### 3.2.1 Paraverbale Kommunikation

Paraverbale Aspekte kann man nicht sehen, sondern nur hören. Sie liegen vor allem in der Stimme wie:

- die *Stimmlage* mit der Tonhöhe und mit oder ohne Pausen
- die *Lautstärke*, ob laut oder leise
- die *Geschwindigkeit*, ob zu schnell oder zu langsam gesprochen wird
- die *Betonung* einzelner Wörter oder Satzteile
- die *Intonation* oder auch Sprachmelodie genannt

und vielem mehr.<sup>40</sup> Gerade im Gespräch merkt man daran, wie sich eine Person emotional zu dem Gespräch verhält. Man muss also nicht persönlich anwesend sein, sondern hört dies auch bei einem Telefonat. Anders beschrieben wird paraverbale Kommunikation bei einem schriftlichen Kontakt, da sich hier die Anzeichen auf die folgenden drei Punkte beziehen:<sup>41</sup>

- *Interpunktion*, wie Zeichen gesetzt werden
- *Zwischenräume*, wie viel Platz wird zwischen Absätzen oder Sätzen gelassen
- Und der Art *wie* geschrieben wird

So kann gesagt werden, dass rein an unserer Sprachweise zu erkennen ist, welche emotionale Stimmung oder Ansicht man in diesem Moment hat. Man hört bspw. die Ironie einer Aussage oder den Ärger über ein Verhalten.

---

<sup>39</sup> Vgl. Heringer 2007, 13

<sup>40</sup> Vgl. ebd., 96-102

<sup>41</sup> Vgl. ebd., 101

### 3.2.2 Nonverbale Kommunikation

Laut einigen Untersuchungen wird behauptet, dass im Gegensatz zu der verbalen und paraverbalen Kommunikation die nonverbale Kommunikation 70% unserer Kommunikation ausmacht.<sup>42</sup> Unter den nonverbalen Aspekten werden Folgende bezeichnet:

- *Gestik*: die Bewegung der Finger, Hände, Arme und des Kopfes
- *Mimik*: die Bewegung der Gesichtsmuskeln vor allem um Mund, Nase, Augenbrauen und Stirn
- *Blick*: da Augen auch als Spiegel der Seele gelten, verrät dieser so einiges
- *Körperhaltung*: insbesondere die Haltung von Kopf, Rumpf, Armen und Beinen
- *Proximetik*: welche die Distanz zwischen Personen bezeichnet und ihre Anordnung

All diese Aspekte lassen das was gesagt wird je nach Verhalten und Emotionen unterschiedlich wirken und zählen zu der wichtigsten Kommunikationsart.<sup>43</sup>

### 3.3 Interkulturelle Kommunikation

Ron Scollon und Suzanne Wong Scollon beschreiben die Interkulturelle Kommunikation als eine zwischenmenschliche Kommunikation unter Individuen.<sup>44</sup> Sie stellen den Konflikt eines Gesprächs zweier Personen verschiedener Kulturen nicht als kulturelles, sondern als ein zwischenmenschliches Problem dar. Doch ist es richtig diesen Konflikt nur auf die verschiedenen Persönlichkeiten zu beziehen?

Einerseits spielt die Kultur, in der eine Person aufwächst, eine sehr große Rolle, da Menschen „aus ihrem [erlernten,] eigenkulturellen Verständnis [...] heraus“<sup>45</sup> handeln. Bei Gesprächskonflikten befinden sich die Personen in einer „kulturellen Überschneidungssituation“<sup>46</sup>, bei der sich beide so verhalten wie sie ihrer Ansicht nach handeln müssen. Somit bezieht sich das Problem nicht auf die Sprache, sondern auf die Wahrnehmung der unterschiedlichen Kulturen und die jeweilige Reaktion des

---

<sup>42</sup> Vgl. Heringer 2007, 81

<sup>43</sup> Vgl. ebd., 81-92

<sup>44</sup> Vgl. Scollon/ Scollon 1995, 125

<sup>45</sup> Thomas 2003, 46

<sup>46</sup> Ebd., 44

Einzelnen darauf. Andererseits unterscheiden sich diese Reaktionen und Wahrnehmungen auch bei Personen innerhalb einer Kultur. Deshalb sollte man die Personen als Individuen sehen. Sie haben in ihrem Leben unterschiedliche Erfahrungen gesammelt, besitzen verschiedene Persönlichkeiten und reagieren deswegen auch unterschiedlich auf Situationen.<sup>47</sup> Letztendlich sollte man aber die Interkulturelle Kommunikation nicht entweder als kulturelle oder zwischenmenschliche Kommunikation ansehen, sondern beides verbinden. Somit werden Personen der Interkulturellen Kommunikation als Vertreter ihrer Kultur angesehen und ebenso als Individuum.

---

<sup>47</sup> Vgl. Wiechelmann 2006, 328



## **4 Kulturelle Orientierungen von Deutschen und Amerikanern**

„Wie war es dort drüben? Wie war das Essen? Wie sind die Leute dort so? Hat es dir gefallen?“ sind typische Fragen nach einem Urlaub oder Auslandsaufenthalt. Wenn man die Fragen noch einmal genauer liest, bemerkt man, dass sich alle auf die Kultur und ihre Landsleute beziehen. Es geht deutlich hervor, dass andere Länder und deren Sitten und Bräuche uns interessieren, vor allem aber der Umgang mit ihnen. Etwas Neues, das unserem Gewohnten nicht gleicht, stößt anfangs meist auf Unzufriedenheit, kann aber nach längerem Betrachten und einer Eingewöhnungsphase, nicht mehr als etwas Schlechtes angesehen werden, sondern eher als eine Horizonterweiterung.

Wie schon im geschichtlichen Teil erwähnt, hat die USA eine ganz und gar unvergleichbare Vergangenheit zu anderen Ländern wie z.B. der deutschen Geschichte. Es ist auch verständlich, dass sich die beiden Länder hinsichtlich ihrer Sitten und Verhaltensformen unterscheiden, wenn auch in vielen Situationen nicht offensichtlich. In dem fortlaufenden Punkt werden deshalb die stärksten Ähnlichkeiten und einige Unterschiede der Kulturdimensionen und -standards zwischen Deutschland und den USA genauer beschrieben. Nachdem dieser Unterschied klar ist, wird auf die verschiedenen verbalen, nonverbalen und paraverbalen Sprachebenen von Deutschen und Amerikanern eingegangen.

### **4.1 Vergleich der Kulturdimensionen und -standards**

Die Kultur und das Verhalten von Deutschen und Amerikanern scheinen auf den ersten Blick als nicht sehr unterschiedlich. Beide Kulturen wirken emanzipiert, aufgeklärt und reich an Wissen, eben sehr ähnlich. Doch bei genauerem Betrachten erscheinen viele, wenn auch noch so kleine Ungleichheiten. Oftmals werden diese fälschlicherweise auf Kommunikationsprobleme geschoben, obwohl ihr Ursprung grundlegend in den jeweiligen Kulturen steckt. Denn die Kultur spiegelt sich in den Verhaltensweisen wieder, die von der anderen Seite falsch gedeutet werden.

In dem folgenden Teil wird auf die Ähnlichkeiten und Unterschiede der beiden Länder genauer eingegangen und jeweils deren unterschiedliche Ansichten einander gegenübergestellt, um zu verdeutlichen, worin der Gegensatz besteht.

### 4.1.1 Individualismus

Individualismus ist das Gegenteil von Kollektivismus, welche zusammen eine Kulturdimension Hofstedes bilden. Hofstede definiert den Individualismus so: „Individualismus beschreibt Gesellschaften, in denen die Bindungen zwischen den Individuen locker sind; man erwartet von jedem, dass er für sich selbst und für seine unmittelbare Familie sorgt.“<sup>48</sup> Der Kollektivismus hingegen bezeichnet eine Gesellschaft, in der ein „Mensch von Geburt an in [eine] starke, geschlossene Wirk-Gruppe integriert ist, die ihn [s]ein Leben lang [be]schützen [soll] und dafür bedingungslose Loyalität verlang[t].“<sup>49</sup>

Durch Hofstedes Befragung haben sich folgende Kriterien als Hauptpunkte der Arbeitnehmer für den Individualismus herausgestellt<sup>50</sup>:

- *Freizeit*: für einen Betrieb zu arbeiten, der einem genügend Zeit für seine Hobbies und Familie lässt
- *Freiheit*: ebenso in der Arbeit frei zu sein, um nach seinen eigenen Vorstellungen zu handeln
- *Herausforderungen*: eine anspruchsvolle Arbeit zu haben, bei der etwas erreicht wird

Im Gegensatz dazu beschreiben folgende Kriterien den Kollektivismus<sup>51</sup>:

- *Fortbildung*: Möglichkeit sich neue Fähigkeiten anzueignen oder bereits vorhandene zu verbessern
- *Arbeitsbedingungen*: gute Arbeitsbedingungen, wie gutes Raumklima, gute Beleuchtung und ausreichend Platz
- *Anwendbarkeit der Fertigkeiten*: eigene Fertigkeiten und Fähigkeiten in der Arbeit voll zu benutzen

Durch die Auswertung dieser Merkmale kommt der Individualismus-Index zustande. Dieser gibt bei einem hohen Wert, eine individualistische Kultur und bei einem niedrigen eine kollektivistische Kultur an. Die USA erzielte einen Index-Wert von 91

---

<sup>48</sup> Hofstede 2005, 102

<sup>49</sup> Ebd., 102

<sup>50</sup> Vgl. ebd., 103

<sup>51</sup> Vgl. ebd., 103

und belegt somit die Position 1, von insgesamt 74 Ländern und Regionen, der Tabelle. Deutschland belegt den Platz 18 mit einem Index-Wert von 67 Punkten.<sup>52</sup>

Im ersten Moment mögen die zwei Länder weit auseinander scheinen, doch sie beide sind sehr individualistisch. Sie legen großen Wert auf individuelle Charaktere wie ein einfaches Beispiel zeigt. In einem stark kollektivistischen Land werden Beziehungen durch bereits geknüpfte Kontakte verstärkt und vorherbestimmt, wie beispielsweise Südkorea, welches den Rang 63 von 74 belegt.<sup>53</sup> Das bedeutet, dass die Kinder schon im Kindesalter einem Ehepartner versprochen, und verheiratet werden, sobald sie alt genug sind. In individualistischen Ländern wie Deutschland oder USA werden Freundschaften aus freien Stücken geschlossen und Ehepartner selbst ausgesucht. Außerdem wird hier auch für die spätere Rente sowie Gesundheitsvorsorge viel Geld gezahlt, um später geschützt zu sein. Dies wird im Kollektivismus nur sehr gering bedacht, da hier die eigenen Kinder später für die Eltern sorgen sollen. In den USA und Deutschland sind Fähigkeiten und Regeln für eine berufliche Einstellungen oder Beförderungen sehr wichtig. Außerdem zählt auch, welchen Nutzen Arbeitgeber und Arbeitnehmer voneinander ziehen können. Die Aufgabe hat hier auch Priorität gegenüber Beziehungen, da der Beruf im Leben aufgrund seiner existenzsichernden Funktion eine große Rolle spielt.<sup>54</sup>

Jeder Deutsche und Amerikaner ist für sich selbst verantwortlich und setzt viel Wert auf Eigeninitiative, Selbstständigkeit und Selbstverantwortung. Jedoch gibt es doch eine Kleinigkeit, die die Amerikaner in dieser Kulturdimension von den Deutschen unterscheidet, welche ebenfalls den Punkteunterschied ausmacht. Der „Wunsch nach Unabhängigkeit [...] führt zu einer [...] gewissen Unverbindlichkeit und einem geringeren Verpflichtungsgefühl“<sup>55</sup> im Vergleich zu Deutschland. In den USA stehen die Freiheit, der eigene Wille und die eigene Meinung an erster Stelle, welche jedem das Recht geben, sein Leben selbst in die Hand zu nehmen und darüber zu bestimmen. Dies hat seinen Grund in der Geschichte, da die Immigranten dafür gekämpft haben und wegen ihren Überzeugungen nach Amerika ausgewandert sind. Im Arbeitsleben soll sich daher jeder Einzelne einbringen. Auch ein häufiger Jobwechsel wird in den USA nicht kritisch betrachtet, sondern stellt die amerikanische Mobilität unter Beweis.<sup>56</sup>

---

<sup>52</sup> Vgl. Hofstede 2005, 105

<sup>53</sup> Vgl. ebd., 105

<sup>54</sup> Vgl. ebd., 123-139

<sup>55</sup> Slate/ Schroll-Machl 2005, 139

<sup>56</sup> Vgl. ebd., 139-141

Dennoch kann diese Dimension Hofstede's als eine Gemeinsamkeit der beiden Länder betrachtet werden, da diese beide individualistisch sind und es auch in Zukunft sein werden.

### 4.1.2 Universalismus

Da Deutsche wie auch Amerikaner Individualisten sind, bevorzugen sie keinen Kunden mehr als einen anderen. Jeder Mensch sollte gleich behandelt werden und nicht bestimmte Personengruppen bevorzugt. Hofstede sagt, dass Kulturen, die zu dem Individualismus gehören ebenso universalistisch sind.<sup>57</sup>

Doch zunächst zu dem Gegenteil von Universalismus, dem Partikularismus. Kulturen, die partikularistisch orientiert sind, achten sehr auf „besondere und spezifische Umstände und lehnen in diesen Fällen das strikte Befolgen von Regeln ab.“<sup>58</sup> Sie sind mehr auf die menschlichen Freundschaften und persönliche Beziehungen fokussiert als auf formale Regeln und Gesetze. Der Schwerpunkt der Entscheidungen basiert auf Freundschaft und der Situation, um zu bestimmen, was richtig und vertretbar ist. Ebenso gelten Freundschaften als Grundlage für Verträge und werden an die jeweilige Gegebenheit angepasst. So kommt es oftmals zu Verträgen per Handschlag ohne jegliche schriftliche Beweise. Auch Richtlinien sind hier eher spärlich vorhanden und würden das Vertrauen brechen.

In Kulturen, wie Deutschland und USA, wäre diese Art von Geschäft undenkbar. Sie gehören dem Universalismus an und legen „allgemein gültige Regeln für das menschliche Zusammenleben“<sup>59</sup> fest. Dabei ist es ebenfalls wichtig diese Regeln einzuhalten und, egal was kommen mag, einzuklagen und durchzusetzen.<sup>60</sup> Hier gelten Regeln und Gesetze nicht als Befehle, sondern eher als Leitfäden, wie man sich richtig zu verhalten hat. Definierte Vereinbarungen und Verträge sind Grundlage für die Durchführung von Geschäften und sollten unveränderbar sein. So kann Rechtssicherheit gewährleistet werden, nämlich dass jede Art von Verhalten seine Richtigkeit hat und alle gleich behandelt werden. Regeln und Gesetze vereinfachen hier das Leben, da jeweils definiert ist, was gut und richtig und was falsch und schlecht ist. Diese sind für alle allgemein gültig.

---

<sup>57</sup> Vgl. Hofstede 2005, 139

<sup>58</sup> Layes 2005, 65

<sup>59</sup> Ebd., 64

<sup>60</sup> Vgl. ebd., 64

Allerdings gibt es in diesem Punkt zwischen Deutschland und den USA auch einen Unterschied. Deutschland ist regelorientierter als Amerika. Deutsche halten die Regeln und Gesetze genau ein. Diese sind auch für jeden Bürger einsehbar, ebenso wie die Zurechtweisungen und hohe Strafen, die es für jeden Verstoß gibt. „Deutsche lieben also Strukturen“<sup>61</sup> und haben ein Bedürfnis nach Kontrolle und Risikominimierung. Die Normen in dem beruflichen Leben spiegeln sich hier auch wieder. Sie planen, strukturieren und organisieren gerne bis ins Detail. In dieser Weise können potentielle Fehler schnell erkannt und bearbeitet werden. Der Nachteil dabei ist, dass die Spontaneität und Flexibilität dabei gehemmt werden.<sup>62</sup> Bei Amerikanern sind diese Eigenschaften von großer Bedeutung, denn sie zeigen Entscheidungs- und Risikobereitschaft. Diese Risikobereitschaft stammt von ihren Vorfahren ab, die den Mut hatten aus ihrem gewohnten Land auszuwandern und ihr neues Leben in einem fremden zu beginnen, ohne zu wissen was auf sie zukommt. Daraus folgt auch, dass die Amerikaner nicht alles bis auf den letzten Punkt planen. Deswegen bringen sie oftmals Produkte auf den Markt, die aus deutscher Sicht unfertig sind. Amerikaner handeln nach dem „Versuchs-Irrtum-Prinzip“<sup>63</sup>. Es besagt, dass an einem Produkt gearbeitet wird, solange bis ein Fehler auftaucht. Erst bei einem Problem wird nach einem Lösungsweg gesucht. So etwas kann öfter vorkommen, aber es wird auch auf jede neue Störung flexibel und gelassen eingegangen, da kein strikter Zeitplan vorliegt.<sup>64</sup>

Daraus lässt folgen, dass die Deutschen eine lange, sehr durchdachte Planungsphase haben, in der sie jegliche Probleme durcharbeiten. Bei Störungen können sie aber gleich Lösungen zu Rate ziehen, so dass sie eine schnelle Bearbeitungsphase haben und am Ende ein fertiges Produkt. Z.B. entwickelt eine deutsche Firma einen neuen Laptop. Auf jede erdenkliche Weise prüfen die Deutschen das neue Produkt auf mögliche Fehler. Erst nach zahlreichen Tests bringen sie das fertige Produkt bspw. ein Jahr später auf den Markt. Die Amerikaner planen hingegen schneller, aber genauso ungenauer. Bei jedem neuen Problem muss erst nach Lösungen gesucht werden. Somit verlängert sich die Bearbeitungsphase meist noch bis nach der Herausgabe des Produktes. Die Amerikaner würden ihren neuen Laptop also sobald das Produkt arbeitstauglich ist, bspw. schon nach ein paar Monaten, auf den Markt bringen. Wenn es dann bei den Kunden zu Problemen kommt, werden sie mit der erstbesten Lösung behoben. Daher zieht sich die Bearbeitungsphase weiter hin. Jedoch sind auch

---

<sup>61</sup> Schroll-Machl 2005, 75

<sup>62</sup> Vgl. ebd., 75-76

<sup>63</sup> Ebd., 138

<sup>64</sup> Vgl. ebd., 139

Deutsche und Amerikaner in ihren Ansichtsweisen so unterschiedlich, dass nur einen Deutschen ein unfertiges Produkt verärgert. Amerikaner hingegen nehmen Probleme gelassener auf und warten auf die Lösungen. Hier ziehen beide Kulturen Nützliches wie auch Negatives aus ihrem Verhalten, doch sie haben gelernt mit den Konsequenzen umzugehen.

### 4.1.3 Unsicherheitsvermeidung

Hofstede beschreibt die Unsicherheitsvermeidung als einen „Grad, bis zu dem die Mitglieder einer Kultur sich durch uneindeutige oder unbekannte Situationen bedroht fühlen.“<sup>65</sup> Wenn sich Menschen bedroht fühlen sind sie gestresster und wollen schon jetzt wissen was in der Zukunft passiert. Das bedeutet, dass in einer Kultur mit einer starken Unsicherheitsvermeidung viele Regeln für das Leben in der Öffentlichkeit und auch für das Privatleben aufgestellt werden, welche disziplinarisch eingehalten werden. So wissen die Menschen in unklaren Situationen meist erst aufgrund der Regeln was zu tun ist.<sup>66</sup> Der Nachteil hierbei ist, dass die Menschen dafür in einer Kultur voller Regeln und Vorschriften leben und von Individualismus keine Spur mehr vorhanden ist. Diese Gemeinschaft kann als eine sehr nervöse, gestresste und vorsichtige Gesellschaft gesehen werden. Im Gegensatz dazu gibt es in Kulturen mit einer schwachen Unsicherheitsvermeidung zwar auch Regeln, die aber generell weniger als Vorschriften gesehen werden. Bei unklaren Verhältnissen reagieren die Mitglieder der Kultur eher ruhig und entspannt. Dieses Gegenstück läuft Gefahr, dass die Menschen die Regeln nicht so genau nehmen und nach ihren eigenen Zielen und Vorstellungen leben.

Kurz gesagt beschreibt Hofstede mit dem Unsicherheitsindex eher die Unsicherheit einer Kultur als die Vermeidung dergleichen. Er untersuchte in seiner Befragung vor allem folgende drei Kriterien<sup>67</sup>:

- *Stress*: hierbei handelt es sich um die Häufigkeit des Stressfaktors und der Nervosität während der Arbeitszeit
- *Regelverstoß*: dabei stellt sich die Frage, ob ein Mitarbeiter in einem Unternehmen gegen Regeln verstoßen darf, auch wenn unter Umständen dieser Regelverstoß dem Unternehmen zu Gute kommen könnte

---

<sup>65</sup> Hofstede 2005, 233

<sup>66</sup> Vgl. Layes 2005, 62

<sup>67</sup> Vgl. Hofstede 2005, 232

- *Karriereerwartungen*: das Augenmerk lag darauf, wie lange die Mitarbeiter sich noch in diesem Unternehmen sehen oder bis wann sie die Firma wechseln wollen

In Hinsicht auf den Individualismus und den Universalismus unterscheiden sich Deutschland und die USA bei der Unsicherheitsvermeidung. Deutschland belegt mit einem Index-Wert von 65 den Platz 43 von insgesamt 74 Ländern und Regionen und hat somit eine mittel bis starke Unsicherheitsvermeidung. Die USA weist mit dem Platz 62 und einem Index-Wert von 46 eine geringe Unsicherheitsvermeidung auf.<sup>68</sup> Man könnte sagen, dass Deutschlands Regelorientiertheit sich hier widerspiegelt.

Deutschlands starke Unsicherheit zeigt sich in seinen Gesetzen. In Deutschland gibt es bspw. sogenannte Notstandsgesetze, d.h. für den Fall, dass die vorhandenen Gesetze nicht greifen, sind Gesetze festgeschrieben, die eingreifen. Ebenso sind die Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Verhältnisse genauestens geregelt. Arbeitnehmer ziehen es vor, lange bei ihrem Arbeitgeber zu bleiben und hoffen auf Festanstellungen. Außerdem ist es ihnen wichtig, hohe Abschlüsse zu erreichen, da Experten und Gelehrte gut angesehen sind. Nicht nur die deutschen Gesetze sind genau, auch die Arbeitnehmer achten auf jedes Detail und sind präzise.<sup>69</sup>

Die USA haben im Gegensatz zwar auch Gesetze, die schriftlich festgehalten sind, jedoch sind diese nicht vergleichsweise so detailliert. Es ist ihnen nicht wichtig ihr Leben in ein und demselben Unternehmen zu verbringen, sondern sie wechseln ihren Job häufiger. Zeit ist für sie mehr ein Orientierungsrahmen, zwar auch wichtig denn das Sprichwort „Zeit ist Geld“ existiert bei ihnen auch, aber sie gehen alle Situationen etwas gelassener und mit mehr Ruhe an. Amerikanern ist die Eigenschaft eines gesunden Menschenverstandes wichtiger als ein Dokortitel.<sup>70</sup>

Hofstede vergleicht in diesem Zusammenhang auch die Unsicherheitsvermeidung mit dem Individualismus und stellt fest, dass Länder mit einer starken Unsicherheitsvermeidung und individualistischen Ansichten wie Deutschland eine „Low-context-Kommunikation“<sup>71</sup> haben. Wohingegen Länder mit einer schwachen Unsicherheitsvermeidung oder kollektivistischen Ansichten wie unter anderem die USA eher eine „High-context-Kommunikation“<sup>72</sup> haben.<sup>73</sup> Als „Low-context“ wird eine

---

<sup>68</sup> Vgl. Hofstede 2005, 234

<sup>69</sup> Vgl. ebd., 262-263

<sup>70</sup> Vgl. ebd., 262-263

<sup>71</sup> Ebd., 265

<sup>72</sup> Ebd., 265

<sup>73</sup> Vgl. ebd., 265

Kommunikation bezeichnet, bei der der Gesprächsinhalt im Vordergrund steht und alle wichtigen Informationen ausgesprochen werden. Innerhalb so eines Gesprächs muss nichts in das Gespräch hinein interpretiert werden. Im Gegensatz zu „High-context“, bei dem die Atmosphäre und vor allem die nonverbalen Signale etc. wichtig sind, die das Gespräch mit beeinflussen. Es wird stets darauf geachtet und im Nachhinein ein Urteil über den Verlauf gefällt. So unterscheidet sich die USA vor allem von Deutschland, da die Amerikaner nicht nur auf den Gesprächsinhalt achten, sondern ebenso auf das Unausgesprochene in einem Gespräch.<sup>74</sup>

Zusammenfassend kann man über die Unsicherheitsvermeidung sagen, dass für diese die Aufstellung von Gesetzen und Regeln typisch ist. Auch das Verhalten in einem Gespräch unterscheidet sich mehr oder weniger in Abhängigkeit von dem Grad der Unsicherheitsvermeidung. Gerade in diesen zwei Punkten unterscheiden sich auch Deutschland und die USA. Durch ihren geschichtlichen Hintergrund mussten die Amerikaner schnell lernen mit anderen zu kommunizieren und einen Weg finden mit anderen auszukommen, um Hilfe zu bekommen. Da sie auswanderten, um mehr Freiheit zu erlangen sind die Gesetze in den USA deshalb weniger einengend und auch nicht so detailgenau ausgearbeitet.

#### **4.1.4 Sachorientierung vs. Beziehungsorientierung**

Wie im vorhergehenden Punkt schon erwähnt unterscheiden sich Deutschland und die USA vor allem auch in der Art und Weise des Gesprächs. Durch die „High-context-Kommunikation“, oder „Low-context-Kommunikation“ können auch die Unterschiede der Länder in Bezug auf die Beziehungsorientiertheit bzw. Sachorientiertheit erklärt werden.

Deutschland hat eine „Low-context-Kommunikation“ und so richtet man sich im Gespräch, wie im vorherigen Punkt schon erklärt wurde, voll und ganz auf das Gesagte. Deshalb sind die Deutschen sehr direkt, aber auch offen und ehrlich und nehmen alles beim Wort. Sie beschönigen keinen Sachverhalt, sondern sagen was Tatsache ist. Charakteristisch dafür ist auch, dass in dem Gespräch das ‚Was‘ im Vordergrund steht und dass sie ohne unnötige Umwege auf den Punkt kommen. Es wird also klar und deutlich ausgedrückt, was gesagt werden muss und gegebenenfalls wird darüber diskutiert. Deutsche diskutieren sehr gerne. Daher werden Wege, die einen entstandenen Fehler beheben können, ausführlich besprochen. Dadurch, dass

---

<sup>74</sup> Vgl. Layes 2005, 64



Deutsche sachorientiert sind, ist für sie Smalltalk im Job fehl am Platz. Es wirkt auf sie unprofessionell und unnötig. Es wird auch keine Rücksicht auf die Sensibilität des Gegenübers genommen, da die Arbeit kein Vergnügen ist und das berufliche Leben klar von dem eigenen Privatleben getrennt werden muss.<sup>75</sup> Deutsche unterscheiden in ihrem Privatleben auch die Beziehungsgrade zu ihren Bekannten. Daher sagen Helga Losche und Stephanie Püttker: „Für Deutsche [...] gilt [...] die Regel der „Distanzdifferenzierung“, d.h. es wird unterschieden zwischen unbekanntem, nur flüchtig bekannten und sehr gut bekannten Personen.“<sup>76</sup>

Die USA hingegen ist ein beziehungsorientiertes Land mit einer „High-context Kommunikation“. Die Amerikaner bemühen sich, in jeder Lebenslage gleich zu handeln und verhalten sich gegenüber Geschäftspartnern und Kollegen genauso wie gegenüber Bekannten. Für sie ist es ebenso wichtig, als der nette Typ wahrgenommen zu werden, als auch eine Bestätigung für ihr Selbstbild zu erhalten. Daher wertschätzt man andere, um selbst auch geschätzt zu werden und zeigt öffentlich nie, dass man genervt, verärgert oder wütend ist. Smalltalk steht für sie an erster Stelle eines Gesprächs und gehört mit zum guten Ton, da es die Atmosphäre lockert und Interesse dem Gegenüber zeigt. In den USA gehört es auch zum guten Ton Versprechungen und Zusagen zu machen, auch wenn sie nicht ernst gemeint sind und nicht verpflichtend. Konflikte versuchen sie weiträumig zu umgehen. Falls aber doch ein Problem auftritt wird versucht einen guten Kompromiss für beide Seiten zu finden.<sup>77</sup>

Diese zwei Orientierungen von USA und Deutschland wirken sich sehr auf das Verhalten ihrer Bürger aus und sind somit eines der Hauptgründe, warum sich Deutsche und Amerikaner oftmals nicht verstehen. Deutsche halten Amerikaner wegen ihres generell sehr offenen Verhaltens anderen Personen gegenüber als oberflächlich. Im Gegensatz dazu empfinden die Amerikaner die Deutschen meist als sehr unsensibel und unhöflich. Ihr Kommunikationsverhalten ist so unterschiedlich, dass sie gegenseitig erst lernen müssen, wie sich der andere verhält, um vernünftige Konversationen zu führen. Somit ist es gerade innerhalb von den interkulturellen und nationalen Unternehmen wichtig, sich mit anderen Kulturen auseinander zu setzen und sich mit ihnen vertraut zu machen. Gerade anhand dieses Länderbeispiels können somit viele Probleme umgangen werden.

---

<sup>75</sup> Vgl. Schroll-Machl 2005, 81-82

<sup>76</sup> Losche/ Püttker 2009, 20

<sup>77</sup> Vgl. Slate/ Schroll-Machl 2005, 140-141

### 4.1.5 Langzeitorientierung vs. Kurzzeitorientierung

Bei dem letzten Kulturstandard bzw. der letzten Kulturdimension handelt es sich um die Langzeit- bzw. Kurzzeitorientierung der Länder Deutschland und USA. Hofstede beschreibt Kulturen, die eine Langzeitorientierung haben, als Bevölkerungsgruppen, die sich vor allem mit den Erfolgen und den Auswirkungen auf die Zukunft befassen. Besonders charakteristisch sind die Eigenschaften der „Beharrlichkeit und Sparsamkeit“<sup>78</sup>. Ganz im Gegenteil dazu handeln Kulturen, die der Kurzzeitorientierung angehören, nach deren Traditionen. Dabei versuchen sie möglichst ihr Ansehen aufrecht zu erhalten und ihren mitmenschlichen Verpflichtungen nachzugehen. Sie richten sich weniger nach der Zukunft, sondern ihnen sind nur die Vergangenheit und die Gegenwart wichtig.<sup>79</sup>

Europäische Länder belegen bei der Tabelle der Langzeitorientierung, bei der 39 Länder befragt wurden, die mittleren Ränge. Deutschland teilt sich mit 31 Punkten den Platz 25-27 mit Österreich und Australien und zählt zu den langzeitorientierten Ländern. Im Gegensatz zu den USA, die sich mit 29 Punktwerten auf dem Platz 31 befinden und somit schon zu den Ländern mit einer Kurzzeitorientierung zählen.<sup>80</sup>

Während Hofstedes Tests empfanden die Amerikaner die Werte Beharrlichkeit und Sparsamkeit für nicht wichtig, was die Grundwerte der Langzeitorientierung sind. Daraus lässt sich auch schnell schließen, dass die USA kurzzeitorientiert sind. Auf die Frage hin, warum Amerikaner nicht sparen, antwortete der damalige Vorsitzende des Wirtschaftssachverständigenrates der USA, Herbert Stein: „Höchstwahrscheinlich spiegelt sie [, die Sparquote,] den amerikanischen Lebensstil wieder, obwohl das keine Erklärung ist.“<sup>81</sup> Der sparsame Umgang mit Ressourcen ist gerade in Deutschland sehr wichtig und wird vorausschauend geplant. Dies ist in den USA zwar ein Thema, aber wird nicht in die Tat umgesetzt. Als damals die Einwanderer in die USA kamen gab es Ressourcen im Überfluss und es war genug für jeden da. Dass sich diese Zeiten geändert haben ist den USA wohl bewusst. Nur ist die Sparsamkeit keines ihrer wichtigen Ziele.<sup>82</sup> Zu den Hauptwerten zählen ganz im Gegenteil dazu die Freiheit, welche am wichtigsten ist, die Rechte der einzelnen, die persönliche Leistung und das selbständige Denken. Durch das nicht gerade sparsame Verhalten der

---

<sup>78</sup> Hofstede 2005, 292

<sup>79</sup> Vgl. ebd., 292-293

<sup>80</sup> Vgl. ebd., 292-293

<sup>81</sup> Ebd., 294

<sup>82</sup> Vgl. ebd., 295

Amerikaner ist auch wenig Geld für Investitionen vorhanden. Das was übrig ist wird nicht wie bei vielen Deutschen in Immobilien investiert, sondern in Investmentfonds. Vor allem im Arbeitsleben stehende Amerikaner schätzen ihre Freizeit sehr und treten verschiedenen Vereinen bei oder helfen auch ehrenamtlich mit. Man trifft kaum einen Amerikaner, der nicht Teil einer Hobbysportmannschaft ist oder sich regelmäßig mit Kollegen und Freunden trifft, um die Lieblingsmannschaft gemeinsam anzufeuern. Den Deutschen ist ihre Freizeit weniger wichtig, denn sie zählen zu ihren Hauptwerten das Lernen, die Ehrlichkeit, die Verantwortung und die Selbstdisziplin.<sup>83</sup> Viele leben für ihre Arbeit und haben weniger Zeit ihren Hobbys nachzugehen.

Deutsche planen ihr Arbeitsleben sowie auch ihre privaten Angelegenheiten langfristig. Das bedeutet, dass sie mit der Vergangenheit abschließen und sich bereits in der Gegenwart darum kümmern, sich für die Zukunft Sicherheiten aufzubauen.<sup>84</sup> Ein Beispiel hierfür ist die Rente, weil die Deutschen, sobald sie anfangen zu arbeiten, in ihre Rente investieren, ebenso wie in ihre Krankenversicherung und für eine eventuelle Arbeitslosigkeit. Sie sind also in der Regel bereits für die Zukunft abgesichert. Sie planen ihre Ziele soweit, dass sie sich immer wieder neue, noch höhere Ziele für die Zukunft stecken, wenn sie ihre Alten erreicht haben. In den USA hingegen war man bis vor kurzem nicht verpflichtet, eine Krankenversicherung zu haben. Auch trifft man in den USA oftmals beim Einkaufen auf Mitarbeiter, die 70 Jahre alt oder älter sind, da sie es sich nicht leisten können mit dem Arbeiten aufzuhören. Die Amerikaner leben kurzzeitorientiert und versuchen, die Vergangenheit nicht in Vergessenheit geraten zu lassen, sondern auch an zukünftige Generationen weiterzugeben. Bspw. hat die Chancengleichheit heutzutage in den USA einen hohen Stellenwert und es sollten auch die Zeiten des Rassismus nicht vergessen werden. Alle Bürger, egal ob schwarz oder weiß sollen gleich behandelt werden. Allgemein kann man sagen, dass das Leben im Hier und Jetzt die größte Rolle in ihrem Leben spielt und der Moment zählt.<sup>85</sup>

---

<sup>83</sup> Vgl. Hofstede 2005, 311

<sup>84</sup> Vgl. Layes 2005, 66

<sup>85</sup> Vgl. ebd., 66

## 4.2 Sprachlicher Vergleich der Länder

Die Sprache ist das Kommunikationsmittel des Menschen, durch das wir unser Handeln und uns selbst ausdrücken können. Es dient uns nicht nur zur unserer alltäglichen Verständigung, sondern auch um unsere Emotionen auszudrücken. Wir zeigen durch unsere Sprache aber nicht nur verbal, ob wir etwas ablehnen, zustimmen oder wie wir darauf reagieren, sondern auch nonverbal und paraverbal. Es gibt zwischen Deutschland und den USA also nicht nur verbale Unterschiede, sondern auch Differenzen, die einem bei genauerem Hinsehen der Mimik, der Gestik, der Tonlage und der Lautstärke auffallen. Darum wird in dem folgenden Punkt genauer auf die sprachlichen Merkmale, die für die beiden Länder Deutschland und USA typisch sind, eingegangen.

### 4.2.1 Verbale Unterschiede

Ein erster grundlegender Unterschied zwischen Deutschland und Amerika liegt in der Sprache. Es ist jedem klar, dass in Deutschland deutsch und in den USA englisch gesprochen wird. Dies sollte in den meisten Fällen auch kein interkulturelles Problem darstellen, da heute in Deutschland jeder Schüler in der Schule Englisch lernt und sich zu verständigen kann. Oftmals liegt das Problem des verbalen Unterschieds an der falschen oder zu wörtlichen Übersetzung. Nicht alle deutschen Redewendungen oder Ausdrucksarten können eins zu eins in das Englische übernommen werden. Beispielweise sagt man in den USA nicht wie in Deutschland man ist „blau“, wenn jemand betrunken ist, sondern jemand ist „black“<sup>86</sup>. Auch wenn viele deutsche Wörter dem Englischen sehr ähnlich sind und so oftmals deutsche Wörter nur englisch ausgesprochen werden müssen, wie z.B. „Kindergarten“ und „kindergarden“, kann man sich nicht darauf verlassen. Denn diese Regel gilt bekanntlich nicht bei jedem Wort und so könnte man sein Gegenüber beleidigen. Ebenso wie von dem Deutschen nicht wortwörtlich in das Englische übersetzt werden sollte, sollte auch von dem Englischen nicht wortwörtlich in das Deutsche übersetzt werden, sondern eher sinngemäß. Weiterhin gibt es auch im Englischen Wörter, deren Bedeutung im Deutschen eine andere ist wie z.B. der Satz „He is a friend“ zeigt. Im Deutschen würde jeder denken, dass sie sich um einen guten Freund handelt. Die Amerikaner hingegen verstehen unter „friend“ einen Bekannten, den man kennt, aber mit dem man sich nicht nahe ist.

---

<sup>86</sup> Baumer 2002, 36

Einen guten Freund würden sie als „close friend“ bezeichnen. So kann es durch die unterschiedlichen Erwartungen zu Enttäuschungen kommen.<sup>87</sup>

Gerade im beruflichen Leben sollte man sich daher die jeweilige Fachsprache seiner Branche aneignen, um sicher zu gehen, dass man sich untereinander gut versteht und ein Abschluss oder das Bewerbungsgespräch nicht an dem sprachlichen Defizit scheitert. Amerikaner gehen meist davon aus, dass man Englisch kann und verzeihen aber Fehler ohne Bedenken. Sie bleiben auch immer höflich und übersehen die Fehler. Doch wie bereits darauf hingewiesen spielt sich eine Verständigung nicht alleine auf der verbalen Ebene, sondern vor allem im amerikanischen Raum auch auf der paraverbalen und nonverbalen Ebenen ab.

## 4.2.2 Nonverbale Differenzen

Was meist nicht direkt gesagt wird, wird oft „durch nicht-sprachliche Kanäle vermittelt“<sup>88</sup>. Die paraverbale Ebene ist ebenso wichtig zu beachten wie die verbale Ebene. Alleine eine Sprache zu sprechen reicht nicht aus, sich wohl in einer Fremdsprache zu fühlen. Doch beim Erlernen einer Sprache wird einem nicht beigebracht, worin die paraverbalen Merkmale eines Landes bestehen wie z.B. im europäischen Raum, wo die Betonung in einem Satz auf das gelegt wird, das einem wichtig erscheint.<sup>89</sup>

Amerikaner fallen den Deutschen meist durch ihre laute Art auf. Sie stört es nicht, wenn ihnen andere zuhören. Außerdem reden Amerikaner viel und sehr schnell. Für ungeübte Deutsche kann dies so zu großen Sprachproblemen führen, da die schnelle Redensweise ihnen nicht viel Zeit gibt, ihr Gegenüber zu verstehen oder auch mitzuteilen, dass sie langsamer sprechen sollten. Deutsche und Amerikaner kommen, wenn es um das Schweigen zwischen Sprecherwechsel oder Gesagtem kommt, auf dasselbe Ergebnis. Beide stören längere Pausen, da diese als Unsicherheit oder Verlegenheit wahrgenommen werden. Im Gegensatz zu der deutschen monotonen Art haben Amerikaner viel mehr Emotionen in ihrer Sprache. Dies merkt man nicht nur auf der paraverbalen Ebene, sondern auch auf der nonverbalen Ebene.<sup>90</sup>

---

<sup>87</sup> Vgl. Losche/ Püttker 2009, 41

<sup>88</sup> Losche/ Püttker 2009, 44

<sup>89</sup> Vgl. ebd., 42

<sup>90</sup> Vgl. Baumer 2002, 35

### 4.2.3 Paraverbale Ebene

Die Emotionen einer Sprache sowie unsere gesamte Körpersprache wird auf der nonverbalen Ebene wiedergegeben. Es wird auch gesagt, dass „70 Prozent unserer Kommunikation nonverbal satt[findet]“<sup>91</sup>. Wenn die Körpersprache unseres Gegenüber sich zu seinem Gesprochenen gegensätzlich verhält, achten wir mehr auf das Ungesagte und lassen uns viel mehr von seinem Verhalten beeinflussen. So merkt man auch, ob unser Gesprächspartner nervös ist, weil er bspw. Zuckungen hat oder schwitzt, sich freut, weil er ein Lächeln im Gesicht hat, oder aber verärgert ist, weil er Zornesfalten auf der Stirn hat. Da auch die Mimik in den beiden Ländern unterschiedlich gedeutet wird kommen hierzu ein paar Beispiele. In Deutschland bedeuten hochgezogene Augenbrauen soviel wie „Sie sind aber clever!“<sup>92</sup>; in den USA würde man es mehr als „großes Interesse“<sup>93</sup> deuten. Nicht nur die Interpretation der Gesichtsausdrücke unterscheiden Deutsche von Amerikanern, sondern auch die Körpersprache. Während wir Deutschen relativ wenige Gesten benutzen, reden Amerikaner mit Händen und Füßen. In Deutschland angerempelt zu werden, gehört zum alltäglichen Leben. In den USA ist man seit Anfang ihrer Geschichte viel Platz gewöhnt und vermeidet in den Wohlfühlbereich eines anderen zu treten. So kommt es immer wieder vor, dass man ein „excuse me“ zu hören bekommt, obwohl es nicht einmal zu einem versehentlichen Körperkontakt gekommen ist.

Abgesehen von der Körpersprache zählen Amerikaner mit ihren Fingern anders. Die Deutschen benutzen für die Eins den ausgestreckten rechten Daumen nach oben und gehen beim Zählen immer weiter die Finger durch. Es folgt der Zeigefinger zusätzlich zum Daumen, dann der Mittelfinger, gefolgt von dem Ringfinger und zu guter Letzt der kleine Finger. Bei Zahlen höher als fünf folgt die linke Hand zusätzlich nach dem gleichen Schema. In USA bedeutet der nach oben ausgestreckte Daumen so viel wie ein „Ok“. Darum benutzen sie für die Eins den linken nach oben ausgestreckten Zeigefinger und folgen dann mit den anderen Fingern. Der Daumen kommt zuletzt.<sup>94</sup> Um dies besser zu verstehen, ist dies auf der Abbildung 1 auf der nächsten Seite bildlich einfacher erklärt.

---

<sup>91</sup> Heringer 2007, 81

<sup>92</sup> Baumer 2002, 35

<sup>93</sup> Ebd., 35

<sup>94</sup> Vgl. Heringer 2007, 84

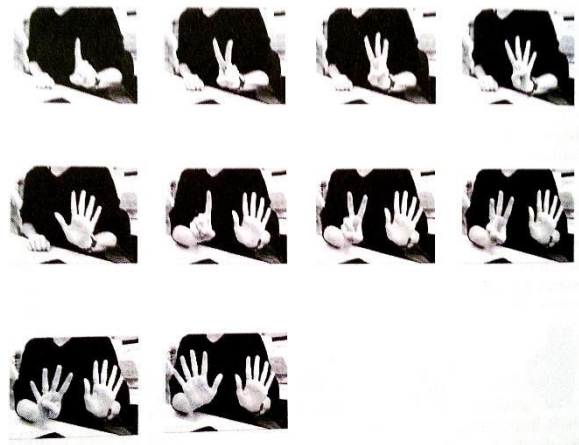


Abbildung 1: Handzählweise der Amerikaner<sup>95</sup>

Die meisten paraverbalen und nonverbalen Unterschiede der Amerikaner zu den Deutschen muss man selbst erlernen sowie man die eigene Körpersprache auch im Laufe des Erwachsenwerdens erlernt hat. Es kommen immer neue hinzu und alte fallen weg oder werden ersetzt. Doch bei guter Menschenkenntnis und dem Willen dazu kann auch trotz fehlenden Kenntnissen in gelungener Art und Weise kommuniziert werden.

### 4.3 Resultat der Gegenüberstellungen der Länder

Im Wesentlichen bewegen sich die kulturellen Ansichten der beiden Länder in dieselbe Richtung, jedoch finden sie nur bei wenigen Punkten eine vollkommene Übereinstimmung.

Deutschland und die USA sind sich einig, dass die Individualität eines Landes sehr hoch geschätzt wird und gerade die Eigeninitiative und die Selbstständigkeit zu den positiven Eigenschaften, und das nicht nur im Berufsleben, zählen. Ebenso sind beide Länder universalistisch geprägt und führen allgemein gültige Regeln. Diese gelten vor allem als Leitfäden und werden von ihren Bürgern angenommen und durchgeführt. Diese Regeln geben der Bevölkerung trotzdem genügend Freiraum und einen Entscheidungsfreiraum. Denn die Regeln sorgen allgemein nur für ein friedliches Zusammenleben innerhalb einer Gesellschaft des jeweiligen Landes.

---

<sup>95</sup> Ebd., 84

Die USA spaltet sich jedoch von einigen deutschen Sichtweisen ab. Schon wie im geschichtlichen Teil erzählt, wanderten viele Deutsche nach Nordamerika aus, um dort ein besseres Leben zu führen. Alle Einwanderer konnten in ihrem eigenen Land nicht so leben, wie sie sich es wünschten und konnten so ihren freien Willen besser in Amerika ausleben. Deshalb gilt die USA heute noch als ein freies Land, in der der eigene Wille eine große Rolle spielt. Durch ihre Art und Weise leben die Amerikaner gelassener und sind flexibler in ihrem Handeln. Sie haben eine schwache Unsicherheitsvermeidung und denken nur an das Hier und Heute. Im Gegensatz dazu sind die Deutschen strukturierter, planen lieber gerne im Voraus und lassen sich ungern überraschen, da sie eine starke Unsicherheitsvermeidung haben.

Auch auf der sprachlichen Ebene gibt es Gegensätze zwischen den beiden Ländern. Die Kommunikationsart der Amerikaner unterscheidet sich insofern zu der der Deutschen, dass Erstere nicht direkt sagen, was sie wollen, sondern immer versuchen, den Gesprächspartner nicht zu beleidigen und immer höflich zu bleiben. Die Deutschen sind in diesem Fall direkter und kommen meist sehr schnell auf den Punkt. Die Sprachweise der Amerikaner scheint den Deutschen oftmals als geschauspielert und aufgesetzt, wohingegen die Deutschen als sehr ernst und monoton wahrgenommen werden.

Grundsätzlich kann man nach diesem Vergleich sagen, dass sich die sich Länder zwar von der Mentalität her unterscheiden, aber im Gegensatz zu anderen Ländern wie z.B. Japan sind die jeweiligen Ansichten und Verhaltensweisen in diesen beiden Ländern nicht so weit voneinander entfernt. Natürlich gibt es immer bei Ankunft in einem fremden Land eine Eingewöhnungsphase, die sich aber durch eine gute Vorbereitung mithilfe von Kennenlern-Kursen über das andere Land oder auch Ratgebern, die einen auf Gegensätze und Tabus aufmerksam machen, verringern lässt.



## 5 Ratgeber für Deutsche in den USA

Es ist kein einfacher Schritt, sich dazu zu entschließen, in die USA auszuwandern. Selbst wenn es nur für eine absehbare Zeit ist gehört Mut dazu, diesen Schritt zu wagen. Von vornherein muss klar sein, dass einen in einem neuen Land eine neue Kultur, neue Menschen und neue Verhaltensweisen erwarten. Man muss sich von Anfang an das neue Land und an die einzelnen Situationen gewöhnen. „In der kulturellen Überschneidungssituation, die durch das Leben im Ausland entsteht, ist Frau/ Mann mehr als sonst auf sich selbst angewiesen, weil soziale Unterstützung nicht im gleichen Maß zur Verfügung steht wie in der Heimat.“<sup>96</sup> Auch eine weitere Voraussetzung für eine Auswanderung in die Vereinigten Staaten ist es natürlich Englisch zu sprechen. Doch dies wird bei den wenigsten Deutschen ein Problem sein, da die meisten jahrelang englisch in der Schule lernen und diese Sprache auch in Deutschland in dem Berufsalltag gang und gäbe ist. Es wird vielmehr ein Problem sein, einen Kulturschock zu umgehen.

Es wird im ersten Punkt dieses Kapitel um den Kulturschock gehen. Es wird erklärt was unter einem Kulturschock zu verstehen ist und wie er verläuft. Um einen solchen Schock vorzubeugen, wird in den folgenden Punkten erklärt, inwiefern sich der Berufseinstieg in den USA von denjenigen in Deutschland unterscheidet. Zu guter Letzt werden noch Tipps und Situationen genannt, die den Einstieg in das neue Leben erleichtern sollen.

### 5.1 Der Kulturschock

Unter einem Kulturschock versteht man einen Integrationsprozess, der anfängt sobald man seine gewohnte Heimat verlässt und in einen neuen Kulturkreis umzieht. „Er hängt zusammen mit der Erfassung und Verarbeitung von fremden Verhaltensregeln und -mustern, Sitten und Bräuchen sowie mit der eigenen psychischen Reaktion auf das Neue und Unbekannte.“<sup>97</sup> Es kann also für Deutsche in ihrer neuen amerikanischen Heimat zu einem Kulturschock kommen. Der Verlauf des Kulturschocks wird in dem bekanntesten Kulturschock-Modell, der „W-Kurve“<sup>98</sup>, beschrieben, welches in der Abbildung 2 genauer zu sehen ist.

---

<sup>96</sup> Keding 2008, 322

<sup>97</sup> Kopper 1997, 33

<sup>98</sup> Ebd., 33

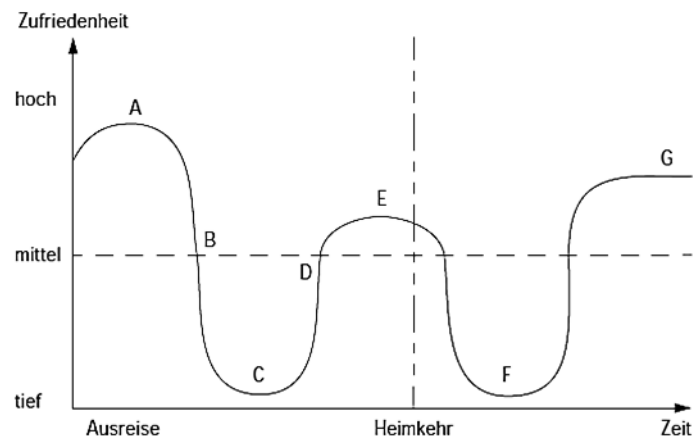


Abbildung 2: Das bekannteste Kulturschock-Modell: Die „W-Kurve“<sup>99</sup>

Von der Ankunft an in der fremden Kultur bis zur Integration in dem neuen Land kann man fünf verschiedene Phasen des Kulturschocks durchlaufen. Die weiteren zwei Phasen stellen dar, was passieren kann, wenn man wieder zurück in die Heimat reist und einen sogenannten „Reintegrationsschock“<sup>100</sup> erleidet. Das Modell ist daher in folgende sieben Phasen eingeteilt<sup>101</sup>:

A. *Ankunft und Entdeckung:*

Die ersten Eindrücke der neuen Kultur wirken auf einen ein und es wird alles als aufregend und interessant wahrgenommen.

B. *Ernüchterung- und Enttäuschung:*

In dieser zweiten Phase entstehen allmählich erste Kontaktschwierigkeiten und oftmals fühlt sich die Person schuldig und fehl am Platz. Die Zufriedenheit des Auswanderers nimmt stetig ab.

C. *Kulturschock:*

Nun beginnt die Phase des eigentlichen Kulturschocks. Hier angekommen hat man den Tiefpunkt des Kulturschocks erreicht. Man sucht die Schuld allein an der fremden Kultur und idealisiert seine eigene Kultur.

D. *Anpassung an die fremde Kultur:*

Nach und nach wird erkannt, dass die Konflikte mit der anderen Kultur nur Missverständnisse sind, die durch den kulturellen Unterschied entstanden sind. Es

<sup>99</sup> Kopper 1997, 34

<sup>100</sup> Ebd., 34

<sup>101</sup> Vgl. ebd., 34-37

werden neue Verhaltensweisen und Umgangsformen erlernt und man begegnet neuen Leuten offener.

E. *Sich zu Hause wohlfühlen:*

Wenn diese Phasen überstanden worden sind, ist man am Ende des Kulturschocks in der neuen Kultur angelangt. Man hat nun die Verhaltensarten, Sitten und Bräuche kennen gelernt und kann nun die Vor- und Nachteile abwägen und mit ihnen umgehen.

F. *Der Rückkehrschock:*

Nachdem der Auslandsaufenthalt vorbei ist und man sich an die neuen Gegebenheiten gewöhnt hat, trifft einen der Reintegrationsschock unerwartet. Nicht nur man selbst hat sich in dem neuen Land verändert, sondern auch die Ausgangssituation zu Hause ist nicht mehr dieselbe, bspw. muss eine neue Wohnung gefunden werden oder die Arbeitssituation, die alte Stelle ist nicht mehr vorhanden, hat sich verändert.

G. *Reintegration in der Heimat:*

Diese letzte Phase verhält sich auf die gleiche Weise wie die Phasen D und E. Man lebt sich in die alten Gewohnheiten wieder ein und findet das Gleichgewicht zwischen den beiden Kulturen.

Symptome für einen Kulturschock sind u.a. „Nervosität, Reizbarkeit – oder umgekehrt Müdigkeit und Langeweile –, Ess- oder Schlafstörungen, Heimweh, Schwermut, psychosomatische Erscheinungen wie Kopfweh oder Verdauungsstörungen.“<sup>102</sup> Dennoch muss nicht jeder, der auswandert einen Kulturschock erleben, ebenso wie nicht jeder alle Phasen durchmachen muss. Andere hingegen bleiben in einer Phase länger stecken oder es überschneiden sich Phasen. Dieser Kurve dient nur zur Orientierung, was einen erwarten kann.

## **5.2 Tipps und Tabus für den Umgang mit der amerikanischen Arbeitswelt**

Da der Kulturschock zu dem normalen Anpassungsprozess gehört, soll dieser nicht durch die Aufklärung, dass es ihn gibt, vermieden oder verdrängt werden. Es gibt viele Möglichkeiten, die Auswirkungen der Phasen zu verringern. Einerseits hilft es, mit

---

<sup>102</sup> Kopper 1997, 35

Verwandten und Freunden in Kontakt zu bleiben und über Erlebnisse zu reden.<sup>103</sup> Andererseits ist es von Vorteil, sich von Anfang an mit der neuen Kultur zu beschäftigen und ihre Ansichts- und Verhaltensweisen kennen zu lernen und zu verstehen.

Gerade wenn man sich auf eine neue Stelle, ein Praktikum oder Studienplatz in den USA bewirbt, kommt es schon in der Anfangsphase, dem Bewerbungsprozess, zu ersten Konflikten, da es im Vergleich zu einer deutschen Bewerbung Unterschiede gibt. Oftmals hat man schon anfangs viele offene Fragen und blättert sich durch die verschiedenen Bücher, Ratgeber und Internetseiten, um nach Antworten zu suchen. Die folgenden Punkte geben erste Anhaltspunkte für den Berufseinstieg. Die Ratschläge sollen von der Bewerbungsphase bis hin zu den ersten Tagen in der neuen Anstellung und dem ersten Kontakt mit den Amerikanern in dem beruflichen und sozialen Leben helfen.

### **5.2.1 Die Bewerbung**

Als allererstes muss wie in Deutschland auch nach passenden Stellenangeboten in den USA gesucht werden. Es müssen Informationen gesammelt und bei Unternehmen erkundigt werden, ob diese neue Mitarbeiter benötigen. So ist es gerade in dem amerikanischen Raum üblich, dass man, bevor man sich bei einer Firma bewirbt, zuerst einmal in dem Unternehmen anruft und ein sogenanntes „Sondierungstelefonat“<sup>104</sup> durchführt. In diesem Telefonat gelangt man bestenfalls an weitere Informationen über das Unternehmen und die erforderlichen Kompetenzen, die für die offene Stelle vorausgesetzt werden. Außerdem sollte man bei Firmen ohne Stellenausschreibung den Namen eines Ansprechpartners herausfinden, sowie dessen E-Mail Adresse. Ohne einen direkten Kontakt stehen die Chancen auf einen Job sehr schlecht.<sup>105</sup> Bei dem ersten Gespräch ist auch zu beachten, dass man sich gut darauf vorbereitet und Angaben zu den eigenen Fähigkeiten, der Ausbildung und seines Berufslebens parat hat. In diesem Gespräch hinterlässt man einen ersten Eindruck, der positiv ausfallen sollte, da man sonst ebenso schlechte Aussichten auf die Stelle hat, wie ohne eine Kontaktperson.<sup>106</sup>

---

<sup>103</sup> Vgl. Kopper 1997, 37

<sup>104</sup> Schürmann/ Mullins 2010, 50

<sup>105</sup> Vgl. Schwartz/ Mehnert 2008, 143

<sup>106</sup> Vgl. Schürmann/ Mullins 2010, 50-51

Nach einem erfolgreichen Telefonat kann man nun mit dem Schreiben der Bewerbung beginnen. Eine amerikanische Bewerbung beinhaltet wie in Deutschland auch ein Anschreiben, den „Covering Letter“<sup>107</sup> und einen Lebenslauf, im Englischen „Curriculum Vitae (CV)“<sup>108</sup>. Der CV ist dem deutschen Anschreiben sehr ähnlich. Es handelt sich daher nicht nur um ein Anschreiben sondern vielmehr preist man sich selbst hoch an und versucht durch seine eigene Motivation zu überzeugen.<sup>109</sup> Dieser CV wird für jedes einzelne Unternehmen, bei dem man sich bewirbt, individuell verfasst. Denn es ist üblich, gezielt auf diese Firma einzugehen und seine Fähigkeiten dementsprechend anzupassen. Der CV im Gegenzug unterscheidet sich stark von dem deutschen Lebenslauf. So ist es nicht so wichtig, dass der Bewerber einen guten Abschluss hat, da in den USA nicht alle Hochschulen das gleiche Niveau haben. Es kommt vielmehr darauf an, dass er die erforderlichen Fähigkeiten mitbringt. Es zählt vielmehr, einen motivierten und engagierten Mitarbeiter einzustellen, der durch seine Erfahrungen punkten kann, als jemanden, der nur theoretisches Fachwissen anbietet, das wieder erlernt werden kann.<sup>110</sup> In den USA ist es zudem unüblich, Zeugnisse, ein Foto von sich selbst, das Geburtsdatum, den Beziehungsstatus, die Religionszugehörigkeit und eine persönliche Unterschrift unter den Lebenslauf zu setzen. Diese Angaben werden „zum Schutze vor Diskriminierungen“<sup>111</sup> nicht gemacht. Denn es wird großen Wert auf die Chancengleichheit gelegt. Deshalb haben sie einige Antidiskriminierungsgesetze, um allen die gleichen Startmöglichkeiten zu ermöglichen.<sup>112</sup> Schon im geschichtlichen Teil dieser Arbeit wurde darauf hingewiesen, dass die Amerikaner ihre Freiheit sehr schätzen. Dies nehmen sie auch im Falle der Bewerbung sehr ernst, um niemanden einen Vorteil zu verschaffen.<sup>113</sup>

Mit dem Versand der Bewerbung ist das Ziel der Bewerbungsphase noch nicht erreicht. In den USA gehört es zum guten Ton und zeigt auch das Interesse eines Bewerbers, dass dieser nach ca. sieben Tagen in dem Unternehmen nachfragt, ob seine Bewerbung angekommen ist. So können gleich für das weitere Verfahren wichtige Informationen eingeholt werden, z.B. zusätzliche Informationen oder die Erfolgsaussichten zu diesem Zeitpunkt.<sup>114</sup>

---

<sup>107</sup> Schürmann/ Mullins 2010, 53

<sup>108</sup> Ebd., 53

<sup>109</sup> Vgl. Schürmann/ Mullins 2010, 54 und Schwartz/ Mehnert 2008, 142

<sup>110</sup> Vgl. Slate/ Schroll-Machl 2013, 97

<sup>111</sup> Schwartz/ Mehnert 2008, 147

<sup>112</sup> Vgl. Slate/ Schroll-Machl 2013, 41

<sup>113</sup> Vgl. Schwartz/ Mehnert 2008, 147-148

<sup>114</sup> Vgl. ebd., 154

## 5.2.2 Das Vorstellungsgespräch

Mit der Einladung zu einem Vorstellungsgespräch bzw. einem Jobinterview ist die erste Hürde geschafft. Für den Fall, dass das Unternehmen bspw. aufgrund von einer großen Entfernung, wie z.B. von Deutschland nach USA, nicht zum Gespräch vor Ort einlädt, wird auch gerne ein Termin für ein Telefonat oder ein Videotelefonat vereinbart. In diesem sollte v.a. darauf geachtet werden, deutlich und langsam zu sprechen und sich, wie bei einem deutschen Vorstellungsgespräch auch, bereits vorher schon Fragen zu überlegen und Antworten auf häufige Fragen bereit zu legen. Sinnvoll ist es auch, dieses Gespräch in der Fremdsprache schon einmal mit Verwandten oder Bekannten zu üben.<sup>115</sup> Da in den USA im Gegensatz zu Deutschland schon im Kindesalter geübt wird, sich selbst gut zu präsentieren, selbstbewusst aufzutreten und vor mehreren Personen Reden zu halten, erscheinen die Deutschen den Amerikanern in ihrem Auftreten oft zu zurückhaltend. Man sollte sich daher vor dem Gespräch selbst positiv darauf einstimmen und sich Selbstbewusstsein für diese Situation antrainieren. Ebenso sollte man, auch wenn man bloß zu Hause vor der Kamera des Computers sitzt, auf ein schickes Auftreten Wert legen. Gerade in den USA wird sehr auf das Äußere geachtet. Daher sind Kostüme und Blusen bei Frauen und Anzüge und Krawatte bei Männern ein Muss. Man sollte sich bei der Farbauswahl der Kleidung eher an gedeckteren Farben halten und man sollte, wenn überhaupt nötig, eher unauffälligen Schmuck tragen.<sup>116</sup> Da es in der englischen Sprache kein „Sie“ wie im Deutschen gibt, sprechen sich die Amerikaner zudem gerne mit dem Vornamen an. Es gibt nur gelegentlich Ausnahmen. Am besten sollte man sich daher nach seinem Gegenüber richten und abwarten, wie dieser einen selbst anspricht.<sup>117</sup> Dokortitel oder ähnliches sind in den USA nebensächlich, da sie eher als Form der Angeberei gesehen werden und nicht als etwas Positives. Deshalb sollte darauf verzichtet werden den Titel anzugeben, sowie den jeweiligen Gesprächspartner mit dessen Titel anzusprechen.<sup>118</sup>

---

<sup>115</sup> Vgl. Schürmann/ Mullins 2010, 172

<sup>116</sup> Vgl. ebd., 177

<sup>117</sup> Vgl. ebd., 179

<sup>118</sup> Vgl. Marius, <http://www.pressebox.de>, Zugriff vom 13.01.2014

Das Vorstellungsgespräch besteht ungefähr aus vier Phasen<sup>119</sup>:

- *Begrüßungsphase:*

Die erste Phase beginnt mit der Begrüßung. Bei dem Händeschütteln sollte auf jeden Fall auf einen festen Händedruck Wert gelegt werden. So präsentiert man sich nicht nur selbstbewusst, sondern auch überzeugt davon der Richtige für diese Stelle zu sein. Darauf folgt der „Small-Talk“<sup>120</sup>, auf den die Amerikaner sehr viel Wert legen. Da sie die Deutschen oftmals durch deren direkte Art als zu unhöflich empfinden, sollte diese Phase keinesfalls zu schnell beendet werden. Fragen sollten daher bestenfalls mit mehr als zwei Sätzen beantwortet werden. Auch Gegenfragen sind gern gesehen und zeigen weiteres Interesse. Während des Small-Talks hinterlässt der Bewerber den ersten Eindruck. So wird gleich zu Beginn entschieden, ob die Persönlichkeit des Bewerbers in das Team hinein passt.

- *Informationsphase über die Person selbst:*

Hier wird wie in Deutschland auch die Motivation noch einmal hinterfragt und es werden Fragen zu den eigenen Fähigkeiten gestellt. Bewerber in den USA können vor allem durch ihre persönlichen Merkmale wie z.B. die Teamfähigkeit, die Lernfähigkeit, die Flexibilität oder die Kommunikationsfähigkeit punkten. Es ist auch wichtig, während des gesamten Gesprächs einen festen Blickkontakt zu seinem Gegenüber zu haben. Dies zeigt, wie der feste Händedruck auch, dass man selbstbewusst auftritt.

- *Informationsphase über das Unternehmen:*

In dieser Phase sollen, wie in Deutschland, Fragen zu dem Unternehmen gestellt werden. Es ist hilfreich sich im Vorhinein genauestens über das Unternehmen zu informieren und sich passende Fragen zu überlegen. Denn hierbei wird das Interesse an dem Gegenüber, dem Unternehmen und an der neuen Anstellung gezeigt.

- *Schlussphase:*

Auch die Schlussphase unterscheidet sich nicht besonders von der Deutschen. Hierbei werden Verhandlungen über die Arbeitskonditionen und das Gehalt besprochen. Wenn auf beiden Seiten genügend Zeit vorhanden ist kann auch noch eine kleine Rundführung durch das Unternehmen folgen, bevor man sich verabschiedet.

---

<sup>119</sup> Vgl. Schwartz/ Mehnert 2008, 154-155

<sup>120</sup> Ebd., 155

Doch die Vorstellungsphase geht über das Vorstellungsgespräch hinaus: So sollte nach dem Gespräch zwei bis drei Tage abgewartet und nochmals ein persönliches Dankeschreiben an das Unternehmen geschickt werden, indem man sich für die gute Unterhaltung bedankt und um nochmals sein Interesse zu zeigt. Auf diese Weise kann im Nachhinein noch einmal ein guter Eindruck hinterlassen werden und es können hier auch noch weitere offen gebliebene Fragen gestellt werden.<sup>121</sup>

### 5.2.3 Die ersten Tage in einer amerikanischen Firma

Es ist soweit: Man hat die Bewerbungsphase überstanden und die Stelle erhalten. Der erste Arbeitstag steht bevor und man weiß nicht so recht, was einen erwartet. Wer in Deutschland schon einmal in einem amerikanischen Unternehmen oder mit amerikanischen Mitarbeitern gearbeitet hat, dem werden schon einige Unterschiede zu einem typischen deutschen Arbeitsalltag aufgefallen sein.

In der Einarbeitungszeit wird in den USA viel Eigeninitiative und Engagement verlangt. Man ist meist auf sich alleine gestellt und bekommt anfangs nur das Wichtigste erklärt, da es üblich ist, jemanden erst einmal alleine arbeiten zu lassen bis diese Person selbst um die erforderliche Hilfe bittet. D.h. man darf sich bei offenen Fragen auf keinen Fall scheuen diese zu stellen. Denn die Amerikaner sind sehr hilfsbereit. Sie wollen einem neuen Kollegen lieber die Freiheit lassen, die eigene Einarbeitung selbst in die Hand zu nehmen, anstatt sie diesem vorzuschreiben.<sup>122</sup> Denn die Freiheit steht bei den Amerikanern, wie schon in der Kulturdimension Individualismus beschrieben, an erster Stelle. Denn die Amerikaner ziehen es gegenüber den Deutschen vor, aus der eigenen Erfahrung zu lernen – „Learning by Doing“<sup>123</sup>. Schon Kinder werden von ihren Eltern ermuntert Dinge einfach auszuprobieren. Falls man scheitert, kann man aus seinen eigenen Fehlern lernen.<sup>124</sup> Fehler werden gemacht und das wird einem nicht schlecht angerechnet, jedoch sollten dieselben aber in Zukunft nicht noch einmal vorkommen.

Bei Gesprächen mit dem Chef oder mit Kollegen sollte man in den USA selbst am Anfang nicht zu sehr zurückhalten. Denn sie sind es gewohnt, dass sich jeder Beteiligte in einem Gespräch aktiv miteinbringt. Deutsche sind es dagegen eher gewohnt sich anfangs zurückzuhalten und die Gespräche in einer neuen Firma erst zu

---

<sup>121</sup> Vgl. Schwartz/ Mehnert 2008, 160-161

<sup>122</sup> Vgl. Slate/ Schroll-Machl 2013, 127

<sup>123</sup> Ebd., 83

<sup>124</sup> Vgl. ebd., 83



beobachten, bevor sie sich einbringen. Sie tun dies erst, wenn mit den neuen Gegebenheiten und Abläufen vertraut gemacht haben. Dies wird in den USA jedoch als Desinteresse gedeutet. Also sollte man keine Scheu zeigen und gleich von Beginn an aktiv teilnehmen.<sup>125</sup>

Es ist ein Irrtum, dass amerikanische Chefs hinter verschlossenen Türen sitzen und nicht gestört werden sollten – ganz im Gegenteil: Sie sind meist leicht erreichbar und deren Tür steht wortwörtlich für jeden offen. Es kann somit auch des öfteren vorkommen, dass der Chef durch seine Abteilung läuft und sich mit seinen Angestellten unterhält, um eine „Beziehung auf Augenhöhe“<sup>126</sup> herzustellen. Bei Fragen oder Problemen kann man wie mit seinen Arbeitskolleginnen und -kollegen auch mit seinem Chef darüber sprechen. Die Vorgesetzten in den USA pflegen meist eine lockere Atmosphäre und einen lockeren Kommunikationsstil und setzen ihre Ziele überwiegend gern zusammen mit ihren Mitarbeitern.<sup>127</sup> Zwar trifft der Chef letztendlich alleine die Entscheidung, aber die Mitarbeiter werden in die Zielbestimmung mit einbezogen. Entscheidungen des Chefs werden von den Angestellten grundsätzlich nicht in Frage gestellt. Es wird einer Entscheidung grundsätzlich nicht widersprochen, selbst wenn diese nicht für sinnvoll gehalten wird.<sup>128</sup> Eine Entscheidung wird den Angestellten auch ohne detaillierte Erklärung mitgeteilt, da dies aus Sicht eines Amerikaners als eine „Zeitverschwendung“<sup>129</sup> wäre. Der Entschluss ist wichtig und nicht wie es zu dieser Entscheidung kam.

In den USA ist es üblich, dass man dafür auch gelobt wird, wenn etwas gut verlaufen ist. Amerikaner werden selbst oft und sehr gerne gelobt. Deswegen verteilen sie auch gerne Lob an andere. In Deutschland findet man selten ein Lob. Vielmehr wird nur dann etwas gesagt, wenn etwas nicht in Ordnung ist. Amerikaner hingegen scheuen Kritik und loben wenn etwas gut erledigt wurde. Wenn dies nicht der Fall ist, wird nichts dazu gesagt.<sup>130</sup> Daraus ergibt sich für die Berufspraxis folgende: Sollte man seine Aufgaben erledigt haben und kein Feedback bekommen, dann ist es sinnvoll sich mit seinem Chef zusammen zu setzen und die Aufgabe bzw. das Ergebnis noch einmal gemeinsam durchzugehen. Sollte der Chef einen Frage in „Form eines „Would you like

---

<sup>125</sup> Vgl. Slate/ Schroll-Machl 2013, 156

<sup>126</sup> Ebd., 39

<sup>127</sup> Vgl. ebd., 63

<sup>128</sup> Vgl. ebd., 45

<sup>129</sup> Ebd., 52

<sup>130</sup> Vgl. ebd., 105

to?“ [stellen]“<sup>131</sup>, darf man das nicht als Möglichkeit verstehen, sondern hierbei handelt es sich in den meisten Fällen um eine Anweisung. Denn Amerikanern fällt es nicht leicht, offen und ehrlich auszudrücken, was sie wollen, wie schon in der Kulturdimension „Beziehungsorientiert“ beschrieben wurde. Wird z.B. auf eine Idee oder ein Vorschlag, die dem Chef keineswegs zusagt, eine indirekte Antwort gegeben, wie: „That’s an interesting idea“<sup>132</sup>, dann bedeutet dies, dass man sich etwas Neues überlegen sollte. Wenn man eine schwer gestellte Aufgabe erhält, reicht ein „No problem“<sup>133</sup>, um mitzuteilen, dass man sein bestmögliches versucht. Bei Problemen sollte man lieber Wörter wie „issues“ oder „challenges“<sup>134</sup> – Angelegenheiten, Themen oder Herausforderungen – verwenden, um niemanden zu kritisieren. Kritik sollte stets auf eine höfliche und positive Art verpackt werden.<sup>135</sup>

In amerikanischen Unternehmen gibt es viele firmeninterne Meetings. An diesen Meetings kann oftmals jeder Mitarbeiter teilnehmen, der sich dafür interessiert. Auch dieser Punkt zeigt den hohen Wert der Chancengleichheit, da jeder die Möglichkeit hat an alle Informationen zu gelangen. In Deutschland wird dagegen im vornherein entschieden, für welche Personengruppen welche Informationen bestimmt sind. Die Vorgehensweise der Deutschen stellt sich in den Augen der Amerikaner als eine Verheimlichung dar.<sup>136</sup> Bei Interesse an einem Meeting empfiehlt es sich mit dem Chef zu reden, ob man sich die Zeit für die Teilnahme nehmen darf.

Präsentationen gehören in den USA zum Alltag. Schon Kinder lernen selbstbewusst aufzutreten und ihre Meinungen sowie sich selbst zu präsentieren. Diese Präsentationen sind auf das Tun gerichtet und geben keine detaillierten Informationen. Nur auf Nachfrage und bei bestehendem Interesse wird auf mehr detailliertere Informationen eingegangen. Denn das Motto lautet: „KISS (Keep it short and simple)“<sup>137</sup>. Die Vorträge sind mehr wie eine Show aufgebaut und präsentieren hierbei nur Lösungen und keine kompletten Vorgänge oder Planungen. Für amerikanische Vorträge ist es auch üblich, das stärkste Argument an den Anfang zu stellen und nicht wie im Deutschen einen Spannungsbogen aufzubauen.<sup>138</sup>

---

<sup>131</sup> Losche/ Püttker 2009, 43

<sup>132</sup> Slate/ Schroll-Machl 2013, 165

<sup>133</sup> Ebd., 165

<sup>134</sup> Marius, <http://www.pressebox.de>, Zugriff vom 13.01.2014

<sup>135</sup> Vgl. ebd.

<sup>136</sup> Vgl. Slate/ Schroll-Machl 2013, 42

<sup>137</sup> Ebd., 61

<sup>138</sup> Vgl. ebd., 61-62

Natürlich kann es von Firma zu Firma unterschiedlich sein. Deshalb gelten die obigen Ratschläge und Punkte vielmehr als eine Orientierung und nicht als ein steifer Fahrplan. Im Ergebnis sind dies die wichtigsten Punkte, die man beachten muss, um sich möglichst schnell in den Arbeitsalltag zu integrieren.

### 5.2.4 Soziale Kontakte

Ist man in der Arbeitswelt gut angekommen, will man auch in seinem privaten Leben kein Einzelgänger sein, sondern Kontakte und Freundschaften aufbauen. Ob man nun sein Gegenüber leiden kann oder nicht, egal ob im Privatleben oder im Berufsalltag, wird in den USA durch den Small-Talk festgestellt. Bei einer angenehmen und fröhlichen Atmosphäre lässt es sich gut unterhalten und Gemeinsamkeiten feststellen.

Bei einer lockeren Unterhaltung sollten Themen, wie „Alter, Tod, Politik, und Sex“<sup>139</sup> sowie schlechte Kritik vermieden werden. Man sollte sich an Themen wie „Sport, Hobbys, Familie, Wetter, Autos [und] Nachrichten“<sup>140</sup> orientieren, auch wenn dies für viele Deutsche belanglos oder zu oberflächlich erscheinen. Amerikaner sind, wie in den Kulturdimensionen schon erklärt, beziehungsorientiert und wollen auf keinen Fall einen schlechten Eindruck hinterlassen. Personen, die aktiv an dem Small-Talk teilnehmen, zeigen wie auch in der Arbeitswelt Interesse an ihrem Gesprächspartner und werden daher eher aufgenommen als zurückhaltende Personen.<sup>141</sup>

Man wird auch selten Kritik über das eigene oder andere Länder hören. Lernt man neue Leute kennen und erzählt von seiner Herkunft aus Deutschland, dann werden viele erzählen, dass selbst einer ihrer Vorfahren aus Deutschland eingewandert ist. Denn wie schon im geschichtlichen Teil dieser Arbeit erwähnt, wanderten früher viele Deutsche in die USA aus, um dort ein neues Leben zu beginnen. Auch wegen der amerikanischen Art höflich zu sein, wird oft erzählt, wie viel Schönes sie schon über Deutschland gehört haben und danach gefragt, wie einem Amerika gefällt. Eine Grundregel bei der persönlichen Meinungsäußerung ist es, wie in der Kulturdimension „Beziehungsorientiert“ beschrieben, nie negative Kritik zu äußern. Es ist sinnvoller ausschweifend zu erzählen, was einem alles gefallen und beeindruckt hat, anstatt den anderen mit Negativem zu vertreiben.

---

<sup>139</sup> Weidner, [www.grafnestler.de](http://www.grafnestler.de), Zugriff vom 13.01.2014

<sup>140</sup> Slate/ Schroll-Machl 2013, 153

<sup>141</sup> Vgl. ebd., 153

Für den Small-Talk gibt es noch weitere Regeln, die beachtet werden sollten. Bspw. hört man in den USA das Wort Nein sehr ungerne, denn es klingt schroff und unhöflich. Ersetzt man es durch ein „Ja, aber...“ hört es sich höflicher an und man muss nicht lügen.<sup>142</sup> Als Leitfaden für den Small-Talk sollte diese Verteilung laut Slate und Schroll-Machl dienen<sup>143</sup>:

- Lächeln gehört zum guten Ton
- Fragen signalisieren Offenheit
- Details bei der Beantwortung werden nicht erwartet
- 25% fragen – 25% reden – 50% zuhören

Z.B. beantwortet man die Frage „How are you?“, die man in jeder Situation im alltäglichen Leben hört, nicht mit ausschweifenden Erklärungen zu dem eigenen Gesundheitszustand, sondern diese ist eher als Grußformel gemeint. Dabei wird höchstens eine einfache Antwort, dass es einem gut geht erwartet. Es gibt in den USA zahlreiche solcher Redewendungen. So bekommt man oft zu hören, dass man bei dem nächsten Ausflug mitkommen müsse oder unbedingt einmal bei ihnen zu Hause zu einem Besuch vorbei kommen solle. Diese Floskeln sind jedoch nicht wortwörtlich gemeint und sollten nicht falsch verstanden werden. Denn Amerikaner drücken so indirekt ihre Sympathie aus. Erst wenn einmal eine Zeit und ein Ort ausgemacht wird, kann man davon ausgehen, dass dies auch ernst gemeint ist. Sollte man selbst einen Treffpunkt ausmachen und dieser wird höflich abgelehnt, da der Gesprächspartner z.B. zu beschäftigt ist, ist dies als Desinteresse zu deuten.<sup>144</sup> Einfacher ist es bei Hobbys Freundschaften zu knüpfen, da man hier meist von Anfang an auf gleicher Wellenlänge ist.

Amerikaner sind meist freundlich, höflich, offen und enthusiastisch. Dies ist aber noch lange kein Signal für eine Freundschaft. Um eine vertraute, enge Freundschaft aufzubauen, dauert es in den USA, sowie eben auch in Deutschland, seine Zeit. Darum vergleichen Slate und Schroll-Machl Amerikaner auch mit Pfirsichen. Dieser „hat viel süßes Fruchtfleisch, aber einen harten Kern“<sup>145</sup>, denn persönliche und intime Themen werden nur im engsten Kreis besprochen. Im Gegensatz dazu setzen Emily Slate und Sylvia Schroll-Machl die Deutschen den Kokosnüssen gleich. Eine

---

<sup>142</sup> Vgl. Weidner, [www.grafnestler.de](http://www.grafnestler.de), Zugriff vom 13.01.2014

<sup>143</sup> Vgl. Slate/ Schroll-Machl 2013, 153

<sup>144</sup> Vgl. ebd., 168-169

<sup>145</sup> Slate/ Schroll-Machl 2005, 141

Kokosnuss hat eine harte Schale und mehrere Schichten, die widerspiegeln, dass ein Deutscher anfangs in den meisten Fällen zurückhaltend ist und Kontaktaufnahmen scheut. Sie brauchen viel Zeit, um die eigenen Grenzen zu überschreiten und jemanden kennen zu lernen. Ist dieses schrittweise Vorgehen aber einmal geschafft sind die Deutschen sehr offen und vertrauenswürdig. Durch die amerikanische Art der Kontaktaufnahme, bauen die Deutschen oftmals ihre Barriere ab und es kommt häufig zu Enttäuschungen, da eine Freundschaft aus der Perspektive eines Amerikaners nicht gleich eine enge Freundschaft bedeuten sollte.<sup>146</sup>

### 5.3 Zusammenfassung des Ratgebers

Im Ergebnis unterscheidet sich ein Berufseinstieg in Deutschland von einem in den USA in einigen Punkten. Für junge Deutsche ist dieser Berufseinstieg besonders schwer, da sie sich zugleich in einem unbekanntem Land einleben müssen. Wichtig ist während der Bewerbungsphase immer wieder mit dem Unternehmen in Kontakt zu treten. Denn in den USA wird Eigeninitiative groß geschrieben. Hier wird nicht nur deutlich, dass einem das Vorstellungsgespräch gefallen hat, sondern auch das eigene Interesse an der Stelle und dass man jede Chance nutzt, um für das Unternehmen interessant zu wirken. Bei der Bewerbung sollte man sehr genau auf die inhaltlichen Angaben zur Person achten. Denn gewisse Angaben wie z.B. das Alter oder die Religionszugehörigkeit, sollten in den USA nicht angegeben werden, da die Amerikaner viel Wert auf die Chancengleichheit legen. Wichtiger sind in den USA vor allem berufliche Erfahrungen und die eigene Persönlichkeit.

Außerdem ist für das Privat- und Berufsleben wichtig Small-Talk führen zu können. Allgemein wird gerne von sich selbst erzählt und es gehört dazu neue Leute kennen zu lernen. Bei einem Small-Talk wird gerne über die Familie oder Hobbys geredet. Man kann auch gerne seine eigene Faszination über das neue Land mitteilen, aber man sollte dabei Kritik vermeiden. Negative Aussagen sollten nicht offen gezeigt werden. Wichtig ist es, sich selbst in die neue Gemeinschaft einzubringen, selbstbewusst aufzutreten und sich nach einiger Zeit auch wohl zu fühlen.

Durch die Tipps dieses Kapitels können Deutsche sich darauf einstellen, was sie im Berufsleben in den USA erwartet und können großen Enttäuschungen aus dem Weg gehen, indem sie sich auf ihr Gegenüber besser einstellen können. So kann auch einem Kulturschock minimiert oder sogar bestenfalls verhindert werden.

---

<sup>146</sup> Vgl. Slate/ Schroll-Machl 2005, 141

## 6 Fazit

Diese Arbeit zeigt, dass es kulturelle Unterschiede zwischen den USA und Deutschland gibt, denen aber auch besser vorgebeugt werden kann. Das Beispiel in der Einleitung, bei dem sich Herr Müller und Mr. Smith treffen, leitet das ganze Thema der interkulturellen Kommunikation ein. Beide verstehen sich gut und sind sich sympathisch, aber es stellt sich heraus, dass die Kommunikation auf irgendeine Art und Weise zum Problem wird. Woran ist dieses Gespräch gescheitert?

So ähnlich sich die USA und Deutschland auch erscheinen – nach einer längeren Recherche wird schnell klar, dass die Gemeinsamkeiten von Deutschen und Amerikanern eher gering sind. Diese Arbeit hat viele Unterschiede herausgearbeitet und erklärt. Viele dieser Unterschiede lassen sich auf die Geschichte der USA und ihre zahlreichen, verschiedenen Einwanderer zurückführen. Auch wenn die Amerikaner viele Ansichten und Bräuche ihrer deutschen Einwanderervorfahren annahmen, ist ihre Kultur doch eine Mischung aus vielen Kulturen geworden. Nicht nur für Deutsche, auch für andere Kulturen lauern in den USA viele „Fettnäpfchen“, die das Einleben erschweren. Wie beschrieben lauern sie nicht nur in den Sitten, Bräuchen und Verhaltensweisen, sondern auch in der sprachlichen Kommunikation. Diese ganzen erarbeiteten Unterschiede in einen Ratgeber für jedermann auszuarbeiten ist nicht so einfach wie gedacht. Jede Situation ist anders und kann nicht verallgemeinert werden, da kein Mensch gleich ist, egal ob von derselben Kultur oder nicht. So individuell wie jeder einzelne Mensch ist, so einzigartig sind auch die Situationen und müssen auch so betrachtet werden. Dieser Ratgeber ist also nur als Leitfaden zu sehen, was einen erwarten kann. Trotz all der Unterschiede gibt es aber auch viele Gemeinsamkeiten, auf die weiter aufgebaut werden kann.

Aus all den erarbeiteten Informationen dieser Arbeit kann das Problem der Kommunikation zwischen Herrn Müller und Mr. Smith genauer untersucht werden. Herr Müller und Mr. Smith kommen menschlich gut klar und sind sich sympathisch, aber rein kommunikativ gesehen sind sie nicht auf der gleichen Wellenlänge. Small-Talk wurde am Anfang von beiden ausreichend geführt, um sich näher kennen zu lernen und herauszufinden ob sich die zukünftigen Geschäftspartner zusammen arbeiten können. Beide finden sich sympathisch, was zeigt, dass sie auf der sozialen Ebene gut miteinander auskommen. Sobald es jedoch auf das Geschäftliche zugeht, kommt es zu einigen Problemen, die anhand der Gegenüberstellung der beiden Länder in dieser Arbeit in der Kommunikation, sowie an den verschiedenen Ansichtsweisen liegt.

Herr Müller wird direkt und offen gesagt haben, was er sich für das zukünftige Arbeitsverhältnis vorstellt und wie seine Vorstellungen sind. Deutsche sind nicht nur sehr direkt und offen, sondern haben auch eine Vorliebe für Pläne. So wird Herr Müller

einen Zeitplan, einen Personalplan etc. haben. Mr. Smith im Gegensatz hat andere Vorstellungen und ist, wie für Amerikaner üblich, indirekt und höflich. Er erzählt seine Meinung, aber er sagt nicht offen und ehrlich was über den Plan des Deutschen denkt. Herr Müller im Gegenteil sagt, wenn ihm etwas nicht realistisch vorkommt. Auch die Pläne des Deutschen sind Mr. Smith zu genau. Es bauen sich nach und nach in dem Gespräch Hürden auf, die beide Seiten erst einmal erkennen und lernen müssen damit umzugehen. Von außen betrachtet ist Herr Müller zu direkt und nicht einfühlsam genug, im Gegenteil dazu sollte Mr. Smith mehr seine Meinung vertreten und sich nicht zu sehr zurückziehen. So leicht es war einen Small-Talk zu führen, sollten beide Parteien weiter an sich arbeiten, um eine erfolgreiche Zusammenarbeit zu erreichen.

Es gehören immer zwei Personen zu einem Gespräch. D.h. es sollten sich auch beide Personen aufeinander vorbereiten und Kompromisse eingehen oder über ihren Schatten springen und sich anpassen. Es gibt keinen Weg, alles fehlerfrei zu meistern. Selbst wenn sich Herr Müller ausführlich mit der amerikanischen Art befasst hätte und Mr. Smith über das direkte Verhalten der Deutschen erkundigt hätte, wäre das Gespräch nicht leichter verlaufen. Es dauert seine Zeit sich einzuleben und zu lernen sich selbst trotzdem nicht zu verstellen. Ebenso sind Fehler nötig, um zu lernen mit den anderen Kulturen umzugehen. Man muss an sich selbst arbeiten, Vorurteile abbauen, offen für Neues sein und den Willen haben, es zu schaffen. Auch die interkulturelle Kommunikation ist erlernbar. Das haben nicht nur viele Vorfahren schon gemeistert, sondern jeden Tag schaffen es erneut viele Menschen auf der Welt. Man kann auch daran denken, dass es auch nicht leicht ist ein Spiel fehlerfrei zu spielen ohne die Spieleanleitung und ihre Regeln genau zu kennen.

---

## Literaturverzeichnis

### Bücher:

Baumer, Thomas: Handbuch Interkulturelle Kompetenz. Zürich 2002.

Berg, Manfred: Geschichte der USA. München 2013.

Breede, Martin: Interkulturelle Begegnung im alternativen Tourismus. Hamburg 2008.

Brunner, Bernd: Nach Amerika. Die Geschichte der deutschen Auswanderung. München 2009.

Heringer, Hans: Interkulturelle Kommunikation. 2. Auflage, Tübingen 2007.

Hofstede, Geert: Lokales Denken, globales Handeln. Interkulturelle Zusammenarbeit und globales Management. 4. Auflage, München 2005.

Keding, Gesche: Mein Mann geht ins Ausland! In: Kumbier, Dagmar/ Schulz v. Thun, Friedmann (Hrsg.): Interkulturelle Kommunikation: Methoden, Modelle, Beispiele. 2. Auflage, Reinbeck bei Hamburg 2008, 311-322.

Kopper, Enid: Was ist ein Kulturschock und wie gehe ich damit um? In: Kopper, Enid / Kiechl, Rolf: Globalisierung – von der Vision zur Praxis. Methoden und Ansätze zur Entwicklung interkultureller Kompetenz. Zürich 1997, 31-43.

Layes, Gabriel: Kulturdimensionen. In: Thomas, Alexander/ Kinast, Eva-Ulrike/ Schroll-Machl, Sylvia (Hrsg.): Handbuch Interkulturelle Kommunikation und Kooperation. Band 1: Grundlagen und Praxisfelder. 2. Auflage, Göttingen 2005, 60-73.

Losche, Helga/ Püttker, Stephanie: Interkulturelle Kommunikation. Theoretische Einführung und Sammlung praktischer Interaktionsübungen. 5. Auflage, Augsburg 2009.

Schroll-Machl, Sylvia: Deutschland. In: Thomas, Alexander/ Kammhuber, Stefan/ Schroll-Machl, Sylvia (Hrsg.): Interkulturelle Kommunikation und Kooperation. Band 2: Länder, Kulturen und interkulturelle Berufstätigkeiten. 2. Auflage, Göttingen 2005, 72-89.

Schürmann, Klaus/ Mullins, Suzanne: Weltweit bewerben auf Englisch. Frankfurt am Main 2010.

Schwartz, Liam/ Mehnert, Georg: Der amerikanische Traum. 3. Auflage, Berlin 2008.



Scollon, Ron/ Scollon, Suzanne Wong: Intercultural Communication. A Discourse Approach. Oxford 1995.

Slate, Emily/ Schroll-Machl, Sylvia: Beruflich in den USA. Trainingsprogramm für Manager, Fach- und Führungskräfte. Göttingen 2013.

Slate, Emily/ Schroll-Machl, Sylvia: Nordamerika: USA. In: Thomas, Alexander/ Kammhuber, Stefan/ Schroll-Machl, Sylvia (Hrsg.): Interkulturelle Kommunikation und Kooperation. Band 2: Länder, Kulturen und interkulturelle Berufstätigkeiten. 2. Auflage, Göttingen 2005, 72-89.

Thomas, Alexander/ Utler, Astrid: Kultur, Kulturdimensionen und Kulturstandards. In: Genkova, Petia/ Ringeisen, Tobias/ Leong, Frederick: Handbuch Stress und Kultur: Interkulturelle und Kulturvergleichende Perspektiven. Wiesbaden 2013, 41-58.

Thomas, Alexander: Das Eigene, das Fremde, das Interkulturelle. In: Thomas, Alexander / Kinast, Eva-Ulrike/ Schroll-Machl, Sylvia (Hrsg.): Handbuch Interkulturelle Kommunikation und Kooperation. Band 1: Grundlagen und Praxisfelder. Göttingen 2003, 44-59.

Thomas, Alexander: Kulturvergleichende Psychologie. Eine Einführung. Göttingen 1993.

Wiechelmann, Sarah: War das nun ein interkulturelles Missverständnis? Von der Gefahr, vor lauter Kultur die Person aus dem Blick zu verlieren. In: Kumbier, Dagmar / Schulz von Thun, Friedemann (Hrsg.): Interkulturelle Kommunikation: Methoden, Modelle, Beispiele. Reinbeck bei Hamburg 2006, 323-335.

### Internetquellen:

Marius, Johanna: 10 Tipps zur Kommunikation mit US-Amerikanern. 19.07.2012, <http://www.pressebox.de/pressemitteilung/johanna-marius-languages-intercultural-ek/10-Tipps-zur-Kommunikation-mit-US-Amerikanern/boxid/525134>, Zugriff vom 13.01.2014.

Weidner, Ingrid: Warum ein interkulturelles Training wichtig sein kann. Arbeiten in den USA: Fettnäpfchen lauern überall. 11.10.2000, [http://www.grafnestler.de/en/communication\\_training/pdf\\_download/Computerwoche.pdf](http://www.grafnestler.de/en/communication_training/pdf_download/Computerwoche.pdf), Zugriff vom 13.01.2014.

## Eigenständigkeitserklärung

Hiermit erkläre ich, dass ich die vorliegende Arbeit selbstständig und nur unter Verwendung der angegebenen Literatur und Hilfsmittel angefertigt habe. Stellen, die wörtlich oder sinngemäß aus Quellen entnommen wurden, sind als solche kenntlich gemacht. Diese Arbeit wurde in gleicher oder ähnlicher Form noch keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegt.

Königsbrunn, 16.01.2014

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'S. Stulku'.

---

Ort, Datum

Unterschrift