

# Vorstellungsgespräche und Erstkontakt im internationalen Umfeld

**Munich | Business | School**  
University of Applied Sciences



#### Die Autorin:

Nandine Meyden ist Expertin für moderne Umgangsformen und gibt seit 15 Jahren Seminare auf Deutsch und Englisch für Fach- und Führungskräfte in Unternehmen im In- und Ausland. Geprägt durch ihr Ethnologie-Studium, Forschungen, Seminare, Studienreisen und Leben im Ausland hat sie sich neben der deutschen Business-Etikette immer mehr auf internationale Umgangsformen spezialisiert. Sie hat vier Bücher geschrieben „Business-Etikette“, „Tisch-Manieren“, „Jedes Kind kann sich benehmen“, „Lexikon der Benimmirrtümer“ und ist seit über vier Jahren die Etikette-Expertin der 14-tägigen Fernsehsendung „Vorsicht Fettnäpfchen“, die jeden zweiten Montag um 17.35 Uhr im MDR zu sehen ist.

Wissenschaftliche Untersuchungen haben schon vor langem gezeigt, dass für den ersten Eindruck nur rund sieben Sekunden benötigt werden und dass dabei der optische Eindruck mit 55% am entscheidendsten ist.

» Es ist ein weit verbreiteter Irrtum, zu glauben, die Welt wäre im Zuge der Globalisierung so aneinander gerückt, dass das Verhalten im Business überall nahezu gleich wäre. Dieser Irrtum beruht nicht selten auf der Tatsache, dass alle Beteiligten im Geschäftszug erscheinen und englisch miteinander sprechen, sich in Meetingräumen treffen, die von Hamburg über New York bis Tokio fast identisch sind und in Hotels übernachten, die kaum voneinander zu unterscheiden sind. Coca Cola und McDonalds sind heute ebenso global vertreten wie Sushi und Blue Jeans. Alle kommunizieren via Blackberry, Handy und E-Mail miteinander und lauschen Vorträgen, die mit

PowerPoint-Folien illustriert sind. Ist das Umfeld auch internationalisiert, so gilt dennoch: Die beteiligten Menschen sind von ihrer Kultur geprägt, mehr als wir uns meist bewusst sind. Kultur bedeutet neben den sozialen Besonderheiten der Herkunftsfamilie, religiösen Faktoren und Codes einer Branche eben auch Werte und Traditionen des Landes oder der Region. Dies hat nicht nur Konsequenzen auf die verbale und nonverbale Kommunikation, sondern auch auf die Grundeinstellung zum Zweck des Treffens und die prinzipielle Herangehensweise im Gespräch. Die Idee, „man müsse einfach nur flexibel und tolerant, eben offen sein“ ist schlichtweg naiv. Komplexe und anspruchsvolle

Berufe brauchen eine lange Ausbildung, dann eine lange Erfahrung – nicht umgekehrt. Niemand lässt Menschen in ein Flugzeug steigen und sagt ihnen, sie sollten das Ding bitte nach New York fliegen, wie das geht würde sich schon ergeben – „learning by doing“.

Egal, ob es sich um ein Vorstellungsgespräch im Ausland oder hier in Deutschland handelt: Der erste Eindruck ist immer entscheidend. Wer kennt sie schließlich nicht, die Redensarten zum Ersten Eindruck? „Es gibt keine zweite Chance für den Ersten Eindruck“ oder „wie du kommst gegangen, so wirst du empfangen“ zeigen ganz deutlich, wie wichtig

im allgemeinen Verständnis die erste Begegnung ist. Diese Redensarten gibt es nicht nur auf Deutsch, sondern auch in anderen Sprachen: „You never get a second chance to make a first impression“ sagt man auf Englisch. „Une deuxième chance de faire bonne impression!“ sagen die Franzosen.

Es ist erschütternd, wie wenig sich Deutsche auf die kulturellen Unterschiede, die bereits beim ersten Eindruck wichtig sein können, bei Geschäften oder Bewerbungen im Ausland vorbereiten. Jeder, der in den Urlaub fährt, studiert Stadtpläne, macht sich eine Liste von Sehenswürdigkeiten, liest Reiseführer und Artikel. Jeder, der einem sportlichen Wettkampf entgegenseht, analysiert Stärken und Schwächen des Gegners, schaut sich Aufzeichnungen von früheren Spielen an und recher-

**You never get a second chance to make a first impression“ sagt man auf Englisch.**

chiert in Artikeln so viel wie möglich über seinen Gegner. Sollte eine Geschäftsanbahnung oder die Stellensuche nicht ein wichtigeres Projekt als ein Urlaub sein und mehr Mühe dafür verwendet werden? Bei Geschäften im Ausland bezieht sich diese Mühe jedoch nur auf die wirtschaftlichen Aktivitäten – dabei sollte sich doch schon herumgesprochen haben, dass Geschäfte mit Menschen gemacht werden. Ebenso naiv ist auch die Idee vieler Geschäftsreisender ins Ausland „die werden mir schon sagen, wenn ich was falsch mache“. Mal ehrlich, sagen Sie Ihren Gesprächspartnern immer Bescheid, wenn diese in ein Fettnäpfchen treten? Sicher nicht! Umso mehr ist ein höfliches Schweigen Ihrer Gesprächspartner die Reaktion auf Ihre Fehler in Ländern, in denen die Etikette weitaus komplexer als bei uns ist. Selbst wenn Sie nachfragen werden Sie vor allem in den Ländern des asiatischen Raums zu hören bekommen: „Oh nein, das ist alles nicht schlimm. Alles ist in Ordnung“ – auch wenn es ganz schlimm war. Denn sonst würden alle Beteiligten noch mehr Gesicht verlieren, es war schon schrecklich genug, was Sie gerade für einen Fehler gemacht haben, noch schrecklicher, dass Sie gefragt haben, aber dann auch noch darüber sprechen ... Vergessen Sie nicht: Der erste Moment eines Kontaktes birgt viele Chance und ebenso viele Stolpersteine, er kann entscheidend darüber sein, wie es dann weiter geht.

Wissenschaftliche Untersuchungen haben schon vor langem gezeigt, dass für den ersten Eindruck nur rund sieben Sekunden benötigt werden und dass dabei der optische Eindruck mit 55% am entscheidendsten ist.

### **Folgende Faktoren spielen dabei eine Rolle:**

Was Ihr Gesprächspartner visuell (bewusst und unbewusst) wahrnimmt:

- Kleidung: Stil, Zustand, Farben, Qualität, Passform
- Kleidung: Passend zur Branche und Position?
- Körper: Größe, Statur, Figur, Muskeltonus
- Frisur: Gepflegtheit, Stil, gefärbt oder grau
- Make-up, Bart, Rasur, Brille
- Accessoires, Schmuck
- Mimik, Gestik, Haltung, Gang
- Blick und Blickkontakt
- Händedruck



**Was ein angemessener Abstand ist, wird je nach kultureller Herkunft unterschiedlich definiert.**

Was Sie mit Ihrer Stimme, die zu 38% gewichtet wird vermitteln:

- Stimme: Höhe, Tempo, Lautstärke
- Satzmelodie
- Dialekt, Akzent
- Deutlichkeit
- Sprechpausen
- Verlegenheitsgeräusche wie „äh“

So bleiben für die Worte nur noch 7% übrig:

- Wortwahl
- Art des Grußes
- Selbstvorstellung

Neueste Veröffentlichungen weisen zudem darauf hin, dass ein Mensch nur 150 Millisekunden braucht, um festzustellen, ob der Andere schön ist oder nicht, 250 Millisekunden dauert es, bis eine Entscheidung darüber gefallen ist, ob wir den Anderen sympathisch finden. Wenn wir uns darüber im Klaren sind, dass das Auge pro Sekunde 10 Millionen Bit ans Gehirn weiterleitet, unser Bewusstsein jedoch nur 10 bis 20 Bit pro Sekunde verarbeiten kann, so wird deutlich, wie sehr dieser Prozess im Unterbewusstsein stattfindet.

Politisch korrekt ist das nicht, klug ist es auch nicht immer. Schließlich werden hier Entscheidungen aufgrund von Kriterien gefällt, die mitunter nichts mit der fachlichen oder menschlichen Kompetenz des anderen zu tun haben. Es hilft aber nichts, sich darüber zu ärgern, Menschen funktionieren so, auch Sie und ich, ob wir wollen oder nicht. Es ist wichtig zu verstehen, dass wir viel dafür tun können, wie wir wahrgenommen werden, wenn wir diese Faktoren des ersten Eindrucks nicht nur kennen und verstehen, sondern uns auch darüber im Klaren sind, welcher Tonfall und welche Lautstärke, welche Kleidung und welche Körpersprache in den verschiedenen Kulturen als unangemessen oder sogar anmaßend gelten. Der Kern des ganzen Vorstellungsgesprächs liegt immer in den ersten Sekunden: Ist jemand positiv bemerkt worden, so werden die ersten Fehler und Unsicherheiten eher entschuldigt „kann ja mal vorkommen...“ Ist jedoch der Erste Eindruck nicht gut verlaufen, so kommt es beim weiteren Gespräch oft zu Gedanken wie „habe ich mir doch gleich gedacht...“ Der Wissenschaft ist dieser Mechanismus als Primacy-Effekt bekannt: Die ersten Informationen dominieren alle weiteren.

Persönlichkeitseigenschaften, auf die es ankommt und die ein Interviewer im Vorstellungsgespräch erkennen möchte, sind nun einmal nicht direkt beobachtbar. Deshalb muss sich unser Urteil auf Merkmale stützen, die direkt wahrnehmbar sind und von ihnen auf grundlegendes Verhalten schließen. Es ist dem Menschen zuzueigen, nicht nur Dinge und Menschen zu registrieren, sondern ihnen unbewusst Sinn, Zusammenhang und Kontinuität zu verleihen.

## Treffen wir eine Person zum ersten Mal, so stellen wir uns unwillkürlich folgende Fragen:

- Inwieweit ist sie kontaktfreudig?
- Ist es angenehm, mit dieser Person zusammen zu sein?
- Ist es klug, ihr bestimmte Aufgaben anzuvertrauen?
- Ist sie widerstandsfähig gegen Belastungen?
- Kann ich sie um Unterstützung bitten?

Diese Fragen führen auf das Fünf-Faktoren-Modell der Persönlichkeit, die so genannten Big Five: Extraversion, Soziale Verträglichkeit, Gewissenhaftigkeit, Emotionale Stabilität, Intellekt/Offenheit. So wird der Art und Weise, wie Sie Ihre Visitenkarte verteilen, wie Sie einen Raum betreten, wie lange Sie Blickkontakt halten, der Tatsache, dass ein Knopf an Ihrem Jackett lose ist, und der Auswahl Ihrer Krawatte oder Ihres Lippenstiftes Bedeutung zugeschrieben. Wahrgenommen werden überall auf der Welt dieselben Dinge, so lange der Gesprächspartner alle Sinnesorgane ohne Einschränkung gebrauchen kann. Wie die einzelnen Punkte jedoch bewertet werden, ist abhängig von der Kultur.

## Beispiel Distanz und Territorium

Was ein angemessener Abstand ist, wird je nach kultureller Herkunft unterschiedlich definiert. Bei uns in Deutschland gilt alles unterhalb von ca. 50 Zentimetern Entfernung als intime Distanzzone, die den Kontakten von guten Freunden und Familienangehörigen vorbehalten bleibt. So bleiben wir bei fast allen Gesprächen beruflicher Art immer in diesem Abstand und es ist nicht üblich, sich gegenseitig zu berühren. Im internationalen Vergleich gehören wir zu den Ländern mit dem weitesten Abstand bei Gesprächen.

Das bedeutet zum einen für uns Deutsche, dass wir sicher nicht in die Verlegenheit kommen, unsere Gesprächspartner dadurch zu irritieren, dass wir ihnen „zu sehr auf den Pelz rücken“. Andererseits sollten wir uns bei Gesprächen vor allem mit Teilnehmern aus dem Mittelmeerraum oder den arabischen Ländern darauf gefasst machen, dass diese uns näher rücken, als es uns eigentlich lieb ist. Unbewusst tendieren wir dann dazu, einige Zentimeter abzurücken. Das merkt unser Gegenüber meist nicht bewusst. Unbewusst bestätigt sich jedoch ein Vorurteil: Irgendwie sind die immer so distanziert und steif, diese Deutschen.

## Beispiel Stimme

Der französische Germanist Pierre Branchin hat nachgewiesen, dass der Geräuschpegel einer deutschen Unterhaltung rund 30 % höher ist als bei den Niederländern, Franzosen oder Engländern. Was bedeutet das? Wir wirken mit unserem Sprachverhalten, das uns ganz normal vorkommt, auf Menschen anderer Kulturen schnell im wahrsten Sinn des Wortes „laut“, also dominant oder angeberisch, was dann oft ganz gut zum Deutschlandbild passt ...

## Beispiel Körpersprache – der Blickkontakt und anderes

Beim Sitzen zeugt es nie von gutem Stil, wenn ein Bein so über das andere gelegt wird, dass der Fuß auf dem Knie liegt. In den meisten Ländern des asiatischen und arabischen Raums ist dies jedoch besonders unangehörig, da dort aus unterschiedlichen Gründen die Sohlen der Füße und Schuhe als unrein gelten. Generell gilt: Schlingen und kneten Sie Ihre Beine nicht um die Stuhlbeine, das vermittelt überall den Eindruck von Unsicherheit. Wenn Sie gerade und aufrecht in einem Stuhl sitzen, zeigen Sie damit nicht nur ein respektvolles Verhalten, sondern auch, dass Sie aufmerksam zuhören. Ebenfalls sollten Sie darauf achten, dass Sie nicht zu breitbeinig sitzen. Faustregel: Knie maximal hüftbreit auseinander. Wenn Sie wissen, dass Fachleute für Körpersprache die breitbeinige Sitzposition als „Genitalpräsentieren“ bezeichnen, verstehen Sie sicher, warum das keine gute Haltung für Ihre beruflichen Treffen ist. Wenn Sie mit gleichrangigen Personen im Arbeitsalltag zusammen stehen und locker plaudern, wird es in den meisten Fällen und vielen Ländern toleriert, wenn eine Hand in der Hosentasche ist. Vermeiden Sie dies jedoch im Umgang mit höher stehenden Personen, bei Begrüßungen und offiziellen Situationen. Vielleicht finden Sie selbst diese Geste locker und entspannt. Tatsache ist jedoch, dass es viele Leute gibt, die sie nach wie vor als respektlos empfinden. Das ist auch hier in Deutschland so – auch wenn es vielen nicht bewusst ist, international sollten Sie darauf ganz besonders achten. Tipp: Gewöhnen Sie es sich einfach generell ab, dann müssen Sie nie wieder darüber nachdenken, ob Sie nun die Hände in die Tasche stecken sollen oder dürfen oder lieber doch nicht und können Ihre Konzentration auf andere Dinge lenken.

Auch die Festigkeit des Händedrucks wird unterschiedlich bewertet: Gilt in den Vereinigten Staaten und fast allen europäischen Ländern ein fester Händedruck als Zeichen von Selbstsicherheit und Entschlossenheit, so kann in Ländern des asiatischen Raums eher das Gefühl von Dominanz, Überheblichkeit oder Arroganz auftreten.

## Hierarchie und Rang

Regeln über Hierarchien – also über die Stellung des Einzelnen in der Gesellschaft existieren in jeder Kultur. Nach unserem Wissen haben sie auch in jeder Epoche existiert. Es sind also grundlegende Elemente des menschlichen Zusammenseins. Grund genug, diese Regeln ernst zu nehmen und die Bedürfnisse, die dahinter stecken, zu respektieren. Ein Messer, das Sie falsch halten wird Ihnen leichter verziehen als eine Respektlosigkeit. ➔



**Wenn Sie mit gleichrangigen Personen im Arbeitsalltag zusammen stehen und locker plaudern, wird es in den meisten Fällen und vielen Ländern toleriert, wenn eine Hand in der Hosentasche ist. Vermeiden Sie dies jedoch im Umgang mit höher stehenden Personen, bei Begrüßungen und offiziellen Situationen.**

Egal ob privat oder im Berufsleben: Wer in der Hierarchie höher steht, hat Vorrang. Das bedeutet, er geht voran (durch die Tür, auf einem Flur, in einen Raum), er entscheidet, ob er die Hand schütteln will und streckt sie aus oder eben nicht, er setzt sich zuerst und er hört bei einer Vorstellung zuerst, wer der andere Mensch ist. Wenn Sie nebeneinander gehen oder sitzen, gebührt ihm jeweils der rechte Platz. Generell gebührt ihm der bessere und sicherere Platz beim Gehen, Stehen, Sitzen. Das ist zwar auch bei uns in Deutschland so, wird jedoch oft vernachlässigt. In vielen Ländern ist die Bedeutung von Hierarchie viel größer als bei uns, dazu gehören nicht nur die asiatischen Länder, sondern auch zum Beispiel Russland, Frankreich, Ungarn. Dementsprechend ist ein Verstoß gegen Hierarchie-Regeln ungleich schwerer und gilt oft als unverzeihlich.

### Beispiel Kleidung

Generell gilt: Mit gepflegter und passender Kleidung fühlen Sie sich wohl und strahlen diese Sicherheit auch aus. Machen Sie nicht den Fehler, sich etwas Neues zu kaufen, das Sie dann beim Vorstellungsgespräch zum ersten Mal tragen. Neue Kleidung hat immer gewisse Tücken, sei es, dass ein Rock beim Laufen nach oben rutscht, das Material schnell knittert oder Flusen anzieht, Schuhe knarren oder der Saum einer Hose nicht gut gearbeitet ist und sich nach wenigen Stunden löst. Tragen Sie also neue Kleidung immer einmal vorher zur Probe! Unterschätzen Sie nicht, wie wichtig die richtige Kleidung im internationalen Umfeld sein kann. Selbst von gestandenen Führungskräften aus Deutschland wird dies oft mit erschreckender Naivität vernachlässigt. Lockerer als bei uns ist es nur in den Niederlanden, einigen Gebieten der USA und den skandinavischen Ländern. Sonst wird fast überall mehr Wert auf korrekte Kleidung gelegt!

Achten Sie darauf, dass Sie selbst, Ihre Kleidung und Accessoires in einem gepflegten Zustand sind. Es ist mir unbegreiflich, dass ich immer wieder gefragt werde, wie es denn mit einem Dreitagebart aussieht und ob man so, es wäre doch gerade modisch, zum Vorstellungsgespräch kommen könne. Warum sollten Sie so ein Risiko eingehen? Mit einem Dreitagebart, roten Socken zu dunklem Anzug oder auffälligen Accessoires sollten Sie nur dann zu einem Vorstellungsgespräch gehen, wenn es für Sie absolut unmöglich wäre, ohne diese Dinge den Job anzutreten. Schließlich hat es keinen Sinn, eine Zusage aufgrund der Vorspiegelung falscher Tatsachen zu bekommen. Falls diese Dinge zwar zu Ihren Eigenheiten gehören, Sie darauf aber im Notfall verzichten könnten, so ist es sicherer, beim Vorstellungsgespräch darauf zu verzichten. So gehen Sie kein unnötiges Risiko ein. Wie Sie dann herumlaufen, wenn Sie den Job haben, ist eine Frage Ihrer Beobachtungsgabe. Als „Neuling“ ist es klug, sich dem allgemeinen Standard anzupassen.

Ein peinlicher und überflüssiger Fehler, sich in der Kleidung nur auf das Klima, nicht auf die Kultur einzustellen. Ein kurzärmeliges Hemd zum Geschäftsanzug ist auch in Deutschland stilllos, in den meisten Ländern schlichtweg respektlos oder einfach lächerlich. Frauen sollten immer eine Ersatz-Strumpfhose mitnehmen. Wenn Sie eine weite Anreise haben, dann sollten Sie zur Sicherheit auch ein Ersatzhemd bzw. eine Ersatzbluse einpacken.

### Denken Sie daran:

Auch wenn es in Ihrem Beruf Dienstkleidung gibt oder wenn Sie wissen, dass Sie künftig in Jeans und T-Shirt arbeiten, sollten Sie sich für das Erstgespräch besser als im Alltag anziehen. Es ist ein besonderer Tag, entsprechend sollte er gewürdigt werden. So zeigen Sie Ihrem Gesprächspartner Respekt und demonstrieren, dass es ein wichtiger Anlass für Sie ist.



Überlegen Sie folgende Punkte bei der Auswahl Ihrer Kleidung:

- Was ist in dieser Branche generell üblich?
- Welche Rolle spielt Kleidung, Konformität oder Individualität in dieser Kultur?
- Was entspricht meiner Position und meinem Alter?
- Gibt es für dieses Unternehmen Besonderheiten, die ich aufgrund meiner Recherchen für die Bewerbung berücksichtigen sollte?

## Was Sie generell für ein Vorstellungsgespräch im Kopf behalten sollten:

Im Vorstellungsgespräch wird weniger auf Ihre fachliche Kompetenz geachtet – die haben Sie schon in den Bewerbungsunterlagen beschrieben. Im Gespräch wird hauptsächlich darauf geachtet, wie Sie wirken:

- Passt der Bewerber ins Unternehmen/ins Team?
- Wie sieht es aus mit der psychischen Konstitution, z.B. Stressresistenz?
- Was können wir über Arbeitsweise und Arbeitsverhalten erkennen?
- Wie sieht es aus mit dem Leistungsanspruch, also Karriereplanung und Motivation?
- Was ist erkennbar an sozialer Kompetenz, zum Beispiel:
  - Anpassungsfähigkeit
  - Freundlichkeit
  - Manieren
  - Verträglichkeit
  - Respekt
  - Interkulturelle Kompetenz?

## Diese Regeln können Sie für ein Vorstellungsgespräch immer beherzigen:

- Bereiten Sie sich vor und recherchieren Sie so viel wie möglich über die Geschichte und die Produkte des Unternehmens
- Lesen Sie alles, was Sie bekommen können über die kulturellen Gepflogenheiten des Landes
- Beschäftigen Sie sich damit, welche Werte dort im Arbeitsleben wichtig sind
- Prüfen Sie, welches Image das Unternehmen auf seiner Homepage oder anderen Materialien zeigt
- Wenn Sie sich businesstaugliche Kleidung für Ihre Vorstellungsgespräche gekauft haben, so tragen Sie diese nie an diesem wichtigen Tag zum ersten Mal
- Überlegen Sie sich Fragen, die Sie stellen können
- Rüsten Sie sich mit guten Schreibwerkzeug und einer ansehnlichen Tasche oder Mappe aus (der Studentenrucksack ist nicht unbedingt professionell ...)
- Seien Sie nicht mehr als ca. 15 Minuten vor dem Termin dort – Sie stören sonst nur
- Kommen Sie nicht in letzter Sekunde – das wirkt nicht sehr gut organisiert
- Prüfen Sie sich: Wie ist wohl der erste Eindruck, den die Anderen von Ihnen bekommen – müde, gehetzt, nervös, genervt?
- Äußern Sie keine Klagen über Anreise und Parkplatzsuche – niemand will Nörgler und Pessimisten um sich haben
- Nehmen Sie Getränke an, wenn Sie welche angeboten bekommen

- Machen Sie ein freundliches Gesicht
- Lehnen Sie Alkohol ab
- Rauchen Sie nicht
- Setzen Sie sich nicht hin, bevor Ihnen ein Platz angeboten wurde
- Legen Sie Ihren Mantel nicht einfach über einen Stuhl, sondern fragen Sie höflich, wo Sie ihn ablegen dürfen
- Blockieren Sie nicht mit Ihren eigenen Unterlagen den halben Tisch – Sie drängen sonst zu schnell und zu massiv in das Territorium Ihrer Gastgeber ein
- Halten Sie Ihre Visitenkarten bereit
- Beenden Sie das Gespräch nicht aus eigener Initiative (das steht Ihnen nicht zu!), sondern warten Sie, bis das Gespräch von Seiten des Unternehmens zu Ende geht
- Bedanken Sie sich für das Gespräch

## Zum Thema Pünktlichkeit:

Auch wenn Ihre Gesprächspartner eine andere Einstellung in der täglichen Arbeit pflegen und Pünktlichkeit anders als bei uns in Deutschland ausgelegt wird – kommen Sie niemals zu spät und zeigen Sie niemals Ihre Ungeduld, wenn Sie warten müssen. Wir sind bekannt für unsere Pünktlichkeit. Auch wenn Sie der einzige sind, der pünktlich ist: Es wird von Ihnen genau so erwartet.

## Zum Thema Werte:

Interessant ist auch, wie unterschiedlich Ihre Einstellung, warum Sie einen bestimmten Beruf oder eine Branche gewählt haben, gewertet wird. Bei uns in Deutschland ist große Begeisterung an den Inhalten, Spaß und Freude an der Arbeit wichtig und wird im Vorstellungsgespräch gerne gehört. Äußern Sie sich gegenüber Ihren japanischen Interviewpartnern, wie viel „Spaß“ Sie bei der Arbeit haben, so wird das wenig Anklang finden. In Japan geht es bei der Arbeit nicht um Spaß – den hat man woanders, auch wenn es der Karaoke-Abend mit Kollegen oder Kunden ist. Nicht umsonst ist „Karoshi“, der Tod durch Überlastung ein weit verbreitetes Symptom. ■

### Verwendete Literatur:

*Fels, Kerstin und Andreas: Die Axt im Chrysantemenwald. 50 Wege sich in Japan zu blamieren* / *Henss, Ronald: Gesicht und Persönlichkeitseindruck* / *Hewes, G.W.: The Anthropology of Gesture* / *Linthout, Dik: Frau Antje und Herr Mustermann. Niederlande für Deutsche* / *Mehrabian, Albert: Nonverbal Communication* / *Meyden, Nandine: Business-Etikette* / *Ötsch, Walter/Lehner, Johannes: Jenseits der Hierarchie* / *Rapaille, Clotaire: Der Kultur-Code. Was uns trennt – was uns verbindet* / *Steffen, Susanne: Japan. Sozialhilfe als Schmach. Focus, Nr. 9, 2009.*

## Buch-Tipps zum Thema von Nandine Meyden



**Business-Etikette**  
von Nandine Meyden  
Cornelsen Verlag,  
128 Seiten  
ISBN: 978-3-589-23422-6  
Preis: 6,95 Euro

**Tisch-Manieren**  
von Nandine Meyden  
Humboldt Verlag,  
192 Seiten, ca. 25 Abb.  
ISBN: 978-3-89994-165-4  
Preis: 7,90 Euro



**Lexikon der Benimm-Irrtümer**  
von Nandine Meyden  
Ullstein  
Taschenbuchverlag,  
256 Seiten  
ISBN:  
978-3-548372872  
Preis: 7,95 Euro

