

FÜNF TIPPS FÜR BUSINESS-ENGLISH

1. Floskeln benutzen Deutsch gilt als eine der direktesten Sprachen der Welt. Während in Deutschland langes „Drumherum reden“ verpönt ist, wird international der Smalltalk als Auftakt einer Geschäftsverhandlung wahrgenommen. „In den meisten anderen Sprachen ist Konversation ein sozialer Tanz“, sagt Susanne Kilian, Verhandlungstrainerin und UNO-Dolmetscherin. In Deutschland hingegen ist sie Austausch von Informationen. „Smalltalk, so nutzlos er uns auch erscheinen mag, ist international der Türöffner“, sagt sie und empfiehlt, sich im Gebrauch von Floskeln zu üben und diese auch einzusetzen.

2. Richtig loben Auch Loben will gelernt sein. „Sagen Sie ihrem Geschäftspartner ‚You did a good job‘, wird dies nicht immer als Lob verstanden“, sagt Susanne Kilian. Zustimmung wird mit „great“, „marvelous“ oder „fantastic“ ausgedrückt.

3. Partner ins Boot holen Gute Vorschläge gehen oft unter, weil Sätze mit „I think“ oder „I know“ eingeleitet werden. Mit „Do you think it's right to say“ wird der Geschäftspartner ins Boot geholt.

4. Absagen erkennen Geschäftsverhandlungen können scheitern, wenn ein „Nein“ nicht erkannt wird. „In anderen Kulturen vermeidet man ein direktes ‚Nein‘“, erklärt Susanne Kilian. So ist „I'm not sure I quite agree“ eine klare Absage.

5. Fehlerquellen entdecken „Wichtig ist es, die typisch deutschen Fehlerquellen zu erkennen. Diese sind uns, auch wenn wir hervorragend Englisch sprechen, nicht bewusst“, sagt Susanne Kilian. „Denn Geschäftsendlich ist mehr als eine Sprache.“ Nur wer den Code dahinter versteht, kann international mitreden. Die Dolmetscherin, die ein Training zum Knacken des „English-Code“ entwickelt hat, rät: „Empfangen Sie einen verspäteten Geschäftspartner mit ‚I'm so sorry, you had to put up with a delayed flight‘, anstatt eine Entschuldigung vom Gegenüber zu erwarten. „Shall we meet in Berlin next time?“ sorgt für gute Chemie, denn Aussagen, die als Fragen formuliert werden, beziehen das Gegenüber mit ein. Auch beim Dankeschön sollte nicht gespart werden.“ Susanne Kilian weiß: „Nur mit den entscheidenden Höflichkeitsfloskeln ist internationale Gesprächsführung wirklich erfolgreich.“ trueda