



FOTOGRAFIE

Schön abgerockt

Die USA sind im Niedergang, ausgezehrt, verunsichert, so lautet die Diagnose vieler Amerikaner. Auch die Zuneigung der Europäer zu den Vereinigten Staaten war schon einmal größer; der erneute Wahlsieg von Barack Obama hat daran nur wenig

geändert. Der deutsche Fotograf Horst Hamann hat jetzt die perfekten Sinnbilder für die marode Supermacht gefunden: In seinem neuen Prachtbildband „America“ (Edition Panorama, Mannheim; 192 Seiten; 68 Euro) zeigt er keine Postkartenidyllen, sondern vor allem ein abgerocktes Land mit rostigen Autos, verblichenen Werbeschildern und aufgegebenen Häuserzeilen. Doch das extreme Breitwandformat der Fotos verleiht selbst der Tristesse noch Erhabenheit; manche Szenerien wirken, als könnte jeden Moment John Wayne am Horizont auftauchen.

SPRACHE

„Das ein oder andere Fettnäpfchen“

Susanne Kilian, 46, ehemalige Uno-Dolmetscherin, über ihr Programm „The English Code“, mit dem sie deutsche Muttersprachler für internationale Auftritte schult

SPIEGEL: Sie unterrichten Small Talk für Deutsche. Haben wir das nötig?

Kilian: Auf Deutsch gesagt – also effizient, wahrhaftig und gut begründet: und ob! In fast allen Kulturen der Welt verläuft ein Gesprächsbeginn wie ein Tanz. Gleichgültig, ob über den Bau einer Fabrik, ein Upgrade im Hotel oder einen Schuldenschnitt verhandelt wird – zunächst einmal tauscht man Höflichkeiten und Komplimente aus und zeigt sich in spielerischer Anmut von seiner besten Seite. Erst dann geht es zur Sache, und bis dahin nehmen wir deutsche Muttersprachler gern das ein oder andere Fettnäpfchen mit.

SPIEGEL: Warum stehen wir diese erste Gesprächsphase nicht gut durch?

Kilian: In vielen Kulturen lässt sich die soziale Position eines Menschen von

seiner Sprache herleiten, von seiner Aussprache und seinem Vokabular. Im Small Talk über den schönen Raum und den ausgezeichneten Tee erfahren die Partner Wichtiges übereinander und nähern sich gegenseitig an, sie schaffen buchstäblich eine gemeinsame Verhandlungsebene. Im Deutschen sind die Unterschiede im Sprachgebrauch sehr gering, wir brauchen diese Phase nicht. Im Gegenteil: Komplimente, die wir als übertrieben empfinden, Reden ohne Zweck und Ziel, das macht uns eher unwillig oder verunsichert uns.

SPIEGEL: Aber wenn die Small-Talk-Phase abgeschlossen ist ...

Kilian: ... stören die Differenzen im Sprachgebrauch immer noch. In vielen

Kulturen beispielsweise vermeidet man das direkte Nein. Ein Satz wie „I am not sure I quite agree“ ist im asiatischen und arabischen Raum eine klare, nicht verhandelbare Absage – die wir oft als Auftakt für Verhandlungen missverstehen.

SPIEGEL: Was können wir ändern?

Kilian: Kommunikation verläuft international gut, wenn sie empathisch und motivierend ist. Was wir da im Augenblick politisch versäumen, dafür werden unsere Enkel noch zahlen. Denn gleichgültig, wie Deutschland sich in der Euro-Krise verhält, entscheidend ist doch, was beim Gegenüber ankommt. Wir sind ökonomisch erfolgreich geworden durch eine Industriekultur, in der es um die klare Benennung von Problemen und um das Tüfteln an besseren Lösungen geht. Wir sagen, wie es ist. Ein Satz wie „Corruption has to go“ verschließt aber die Ohren auch gutwilliger Partner. Er klingt schulmeisterhaft und wie ein Befehl.

SPIEGEL: Und wie stellen sich andere auf uns ein?

Kilian: In Indien zum Beispiel lernen Manager, einer französischen Verhandlungspartnerin unbedingt Komplimente zu machen, einer deutschen aber auf gar keinen Fall.

