

## Pressemitteilung

### **Frankreich ist immer noch Kulturschockland Nr.1 für deutsche Manager. Aber so klappt es mit den Nachbarn!**

**Viele Deutsche sind sich der kulturellen Unterschiede zu den französischen Nachbarn gar nicht bewusst. Die französische Lebensart genießt bei uns hohes Ansehen. Daher scheint der Aufbau von Geschäftsbeziehungen einfach zu sein. Doch die geografische Nähe trügt. Gerade im Verkauf kommt es darauf an, dass die Chemie stimmt.**

Weilheim 09.01.2018. Wer kennt das nicht? Die Begrüßung ist überaus freundlich, der Gesprächsbeginn herzlich, sogar die privaten Themen fließen ins Berufliche mit ein und machen einem die Gesprächsführung leicht. Alles perfekt für den Start ins Business? Zu früh gefreut! Frankreich ist immer noch Kulturschockland Nr. 1 für deutsche Manager. Das liegt auch daran, dass viele Menschen der Meinung sind, interkulturelle Trainings seien nur etwas für Kontakte ins exotische Ausland. Für das Treffen mit den französischen Geschäftspartnern müssen die Schulkenntnisse ausreichen. Aber warum scheitern dann so viele an Frankreich?

Ein Beispiel: Kommunikation. Die Franzosen lieben es, sich – in ihren Augen – ideenreich und kreativ einem bestimmten Thema zu nähern. Aus deutscher Sicht umschiffen sie damit windungsreich selbiges und vermeiden es, eindeutig Position zu beziehen. Das typisch deutsche Abarbeiten von Programmpunktlisten widerstrebt hingegen den Franzosen. Sie halten es für langweilig und sogar für unter ihrem Niveau.

Kommunikation ist für Franzosen immer auch ein Mittel, sich zu präsentieren. Und das braucht **Zeit**. Also nichts überstürzen, wenn Sie sich mit französischen Geschäftspartnern zum Mittagessen ins Restaurant begeben. Gehen Sie auf das *Savoir parler* (frz. Reden können) ein. Bemühen Sie sich vorher schon um ein paar Brocken Französisch und sparen Sie – falls nötig – nicht an den Kosten für einen guten Sprachmittler.

Man muss kein Frankreichspezialist sein. Aber es ist hilfreich, die wesentlichen Kulturunterschiede zu kennen. Katja Götz, Dolmetscherin und Coach für interkulturelle Kommunikation hat jahrelange Erfahrung im Umgang mit französischsprachigen Kunden. „Als Coach halte ich Seminare zum Thema **Interkulturelle Kompetenz im Business mit Frankreich**. Ich lasse in meine Seminare auch meine jahrelangen Berufserfahrungen einfließen.“, so Katja Götz im Interview.

---

Katja Götz

Kaltenmoserstr. 38

82362 Weilheim

Telefon: +49-881 90 11 680

Mobil: +174-336 16 81

[kontakt@katja-goetz.de](mailto:kontakt@katja-goetz.de)

[www.katja-goetz.de](http://www.katja-goetz.de)