

Tekst 4

Die unerträgliche Leichtigkeit italienischer Geschäftspartner ertragen

Von Nico Fickinger

- 1 Die Deutschen lieben die Italiener, aber sie schätzen sie nicht: die Italiener schätzen die Deutschen, aber sie lieben sie nicht – solche und ähnliche Aussagen über das ebenso befruchtende wie spannungsgeladene Verhältnis zwischen beiden Nationen sind Legion. Nicht erst Goethe hat seine zwiespältigen Erfahrungen mit den Italienern gemacht („Ich verzeihe jedem, der sie tadelt und schilt, sie stehen zu weit von uns ab, und als Fremder mit ihnen zu verkehren, ist beschwerlich und kostspielig“); schon in der „Geographia universalis“ von 1630 heißt es über Italien: „Die Völker dieses Landes sind höflich, subtil und guten Verstandes, entweder durchaus aufrichtig, oder ganz und gar nichts nutz.“
- 2 Vorurteile und Klischees prägen auch heute noch das Italien-Bild der Deutschen und das Deutschland-Bild der Italiener. Und wie so oft liegen Bewunderung und Geringschätzung dicht beieinander. Die vielgelobte Gründlichkeit der Deutschen kann leicht in Pedanterie ausarten, und das zunächst brillant scheinende Sprachtalent der Italiener wird rasch zu einem bloßen Herumreden um den heißen Brei. Wer erfolgreich mit italienischen Geschäftspartnern kommunizieren wolle, müsse zunächst lernen, diese Stereotypen zu erkennen und mit ihnen umzugehen, erklärt Frank Baasner, Romanistik-Professor an der Universität Mannheim, dem knappen Dutzend Teilnehmer an seinem eintägigen Italien-Seminar.
- 3 Die erste Hürde haben sie alle schon vor der Anmeldung genommen: Keiner von ihnen gehört zu denen, die glauben, das Geld werde überall auf der Welt gleich verdient und es genüge völlig, wenn beide Vertragspartner Englisch sprächen, um kulturelle Unterschiede auszugleichen. Sie alle wollen lernen, wie man sich italienischen Geschäftspartnern gegenüber verhält.
- 4 Vorurteile lassen sich nach Baasners Worten leicht überwinden, wenn man die Vorzüge der Langsamkeit entdeckt. Er hat diese Verhaltensregel – in ironischer Anspielung auf die zur Formalisierung neigenden Betriebswirtschaftler – in die „Wanzenformel“ gekleidet: Wahrnehmen, ANalysieren, Zuordnen und Erst dann reagieren. „Ein retardierendes Element herzustellen ist der Schlüssel“, sagt Baasner. Denn jede spontane Reaktion sei immer von der eigenen Kultur geprägt – und damit möglicherweise ein Quell weiterer Mißverständnisse.
- 5 55 Wer die Italiener verstehen will, muß wissen, wie das System Italien funktioniert. Und dazu ist ein Blick in die wechselvolle Geschichte hilfreich. Mehr als anderthalb Jahrtausende wurde das Land von fremden Mächten beherrscht: Der Staat war ebenso abstrakt wie fern, Verlaß war nur auf die Kirche und die Familie. Die Familienbande – oder allgemeiner: Bündnisse zwischen einem Patriarchen und einer Gruppe mit gemeinsamen Interessen – werden daher über den Staat gestellt, Partikularinteressen dem Gemeinwohl übergeordnet, gegenseitige Loyalität und persönliches Vertrauen zwischen den Bündnispartnern sind Basis allen Handelns: Der Italiener traut dem Menschen und nicht dem Papier. Der Argwohn der Italiener gegenüber allem Schriftlichen führe zudem dazu, daß Sitzungsprotokolle entweder unauffindbar oder wenig aussagekräftig seien. 75 Zu alledem gibt es nur eine einzige Gegenmaßnahme: immer und überall präsent zu sein, am besten an informellen Orten. Denn da erhalte man häufig die Informationen, die einem auf offiziellem Wege verwehrt würden, sagt Baasner: „Die Beinarbeit ist entscheidend.“ Wem das nicht möglich ist, sollte möglichst häufig zum Telefonhörer greifen, rät Baasner; anders als auf schriftlichem Wege könne man so zunächst die Stimmung seines Gegenübers erspüren, bevor man beiläufig auf den wahren Grund des Anrufs zu sprechen komme.
- 6 Informelle Treffen sind auch der Ort, an dem Beschlüsse vorbereitet oder sachliche Differenzen geklärt werden, damit keine Seite später das Gesicht zu verlieren braucht. Beim Abendessen mit dem Firmenchef, beim Spaziergang vor der Konferenz im Park werden die entscheidenden Weichen gestellt: 95 „Das Formelle“, sagt Baasner, „ist nur eine Inszenierung.“

Frankfurter Allgemeine Zeitung

■ Tekst 4 Die unerträgliche Leichtigkeit italienischer Geschäftspartner ertragen

- 1p **16** ■ Was ist der Kern des 1. Absatzes?
- A Der Mentalitätsunterschied zwischen Deutschen und Italienern ist ein bekanntes Motiv in literarischen Werken.
 - B Die Beziehung zwischen Deutschen und Italienern ist seit langer Zeit von widersprüchlichen Gefühlen geprägt.
 - C Die Deutschen haben für den Lebensstil der Italiener immer viel Bewunderung gehabt.
 - D Die Vorurteile zwischen Deutschen und Italienern haben die Beziehungen zwischen beiden Völkern immer stark belastet.
- ‘aber sie schätzen sie nicht’ (regel 1-2).
- 1p **17** □ Citeer een voorbeeld uit alinea 2 van iets wat Duitsers storend vinden aan Italianen.
- „Die erste ... genommen“ (Zeile 33-34).
- 1p **18** ■ Wie ist dieser Satz zu verstehen?
- Die Kursteilnehmer
- A haben angefangen Italienisch zu lernen.
 - B haben für das Italien-Seminar eine beträchtliche Geldsumme zahlen müssen.
 - C sehen ein, dass man sich der Eigenheit der Italiener anschließen muss.
 - D sehen ein, dass sie auf jeden Fall Englisch können müssen.
 - E sind sich bewusst, dass ihnen eine Zeit der harten Arbeit bevorsteht.
- 1p **19** ■ Wie kann man die in Zeile 54 erwähnten Missverständnisse verhindern?
- A Indem man die Regeln des wirtschaftlichen Verkehrs nicht zu ernst nimmt.
 - B Indem man in Kontakten mit Geschäftspartnern kulturgebundene Automatismen vermeidet.
 - C Indem man sich dem trägen Tempo des Geschäftspartners anpasst.
 - D Indem man unbefangen auf den Geschäftspartner reagiert.
- 1p **20** ■ Wodurch ist das „System Italien“ (Zeile 56) entstanden?
- Durch den Umstand, dass
- A die Bürokratie den Italienern immer viel Ärger bereitet hat.
 - B immer auf allen Ebenen der Gesellschaft Korruption geherrscht hat.
 - C sich die Italiener seit jeher einen tatkräftigeren Staat wünschen.
 - D sich die Italiener seit jeher kaum mit ihrem Staat verbunden fühlen.
- 1p **21** □ Leg in één zin uit wat bedoeld wordt met ‘die Beinarbeit ist entscheidend’ (regel 80-81).
- In alinea 6 is sprake van informele en formele ontmoetingen.
- 1p **22** □ Maak in het kort duidelijk in hoeverre de functie van beide soorten ontmoetingen verschilt.