

SCHOOL-SCOUT.DE

Unterrichtsmaterialien in digitaler und in gedruckter Form

Auszug aus:

Are you ready to order? - Eating out with business partners

Das komplette Material finden Sie hier:

School-Scout.de




Business communication: speaking + B | Eating out | Text 28

Are you ready to order? – Eating out with business partners

Von Uta Nater, München

Wächtige Besinnungsregeln gelten für ein Geschäftsessen in Deutschland. Wie erklärt man einem ausländischen Guest, was Richtige Gäste für ihn werden, versteht man sich beim Essen?

Geschäftsessen sind ein wichtiges Instrument, um eine Beziehung, einen Vertrauen zum Geschäftspartner aufzubauen. In diesem Artikel geht es darum, die Regeln für ein Geschäftsessen zu beschreiben. Sie können den sprachlichen Teil eines Geschäftsessen und schreiben Ihre Englischkompetenz, ohne schriftlich sein, ein der Guest zu erklären. Zudem machen sie sich wichtige Besinnungsregeln sowie kulturelle Unterschiede mit Eye und Textmaterialien bewusst. So steht einem erfolgreichen Geschäftsessen nichts mehr im Wege!



Das vollständige Geschäftsessen sind deutsche Quellen vorerst online.

Das Wichtigste auf einen Blick

Kompetenzen	Dauer
– Besinnungsregeln für ein Geschäftsessen kennen	25 Minuten (1 Text)
– behilflich mit dem Kultur einbringen	Stress
– Gespräche beschreiben und analysieren	20 Minuten (Vorbereitungsmaterial und vorabige für 20 und 20)
– ein Taggespräch in Gang haben, Einzelteil beschreiben	Beitrag
– Hilfskulturstilisch beherrschen	Wörter und Memory zu deutschen Strukturen (M 6)

GABize English • Berufliche Schulen • Februar 2012

Are you ready to order? – Eating out with business partners

Von Uli Nater, München

Welche Benimmregeln gelten für ein Geschäftsessen in Deutschland? Wie erklärt man einem ausländischen Gast, was Rote Grütze ist? Und worüber unterhält man sich beim Essen?

Geschäftsessen sind ein wichtiges Instrument, um eine Beziehung sowie Vertrauen zum Geschäftspartner aufzubauen. In dieser Einheit üben die Schüler, deutsche Speisen auf Englisch zu beschreiben. Sie trainieren den sprachlichen Verlauf eines Geschäftsessens und schulen ihre Smalltalk-Kompetenz, denn schließlich soll sich der Gast wohlfühlen. Zudem machen sie sich wichtige Benimmregeln sowie kulturelle Unterschiede im Ess- und Tischverhalten bewusst.

So steht einem erfolgreichen Geschäftsessen nichts mehr im Weg!



© Thinkstock

Dem ausländischen Geschäftspartner sind deutsche Speisen eventuell unbekannt.

Das Wichtigste auf einen Blick

Kompetenzen

- Benimmregeln für ein Geschäftsessen kennen
- fehlerfrei mit dem Kellner interagieren
- Gerichte beschreiben und empfehlen
- ein Tischgespräch in Gang halten, Smalltalk betreiben
- Höflichkeitsfloskeln beherrschen

Dauer

3 Schulstunden (+ Test)

Niveau

B1
(Differenzierungsmaterial und -vorschläge für A2 und B2)

Ihr Plus

Wort-und-Bild-Memory zu deutschen Gerichten (M 4)

Fachliche Hinweise

Wozu dient ein Geschäftsessen?

Geschäftsessen dienen in den meisten Ländern nicht zum Verhandeln von Geschäften, sondern um eine **persönliche Beziehung sowie Vertrauen zum Geschäftspartner** aufzubauen. Eine der wenigen Ausnahmen sind die USA, wo beim Essen neben Smalltalk auch geschäftliche Themen besprochen werden können. In Deutschland gilt dagegen die Regel, frühestens nach dem Ende des Mahls geschäftliche Details zu erörtern. Gespräche über die Wirtschaftswelt und über Allgemeines zur Firma können allerdings sehr wohl Teil der lockeren Unterhaltung bei Tisch sein. Dies fällt unter Smalltalk.

Wie verhält man sich während eines Geschäftsessens?

Höfliches Benehmen, Tischmanieren und Freundlichkeit sind überall Erfolgsfaktoren für ein gelungenes Geschäftsessen. Man muss sich darüber bewusst sein, dass Umgangsformen und Benehmen eine Geschäftsentscheidung positiv oder negativ beeinflussen können. Deshalb ist zum Beispiel ein entspanntes Tischgespräch überaus wichtig.

Tischsitten – Dos und Don'ts

Gutes Benehmen bei Tisch ist unerlässlich. Dazu gehören folgende in Deutschland gebräuchliche Tischsitten:

- pünktlich kommen
- als Gastgeber dem Gast die Tür aufhalten, aber im Restaurant vorangehen
- Personen einander vorstellen, die sich noch nicht kennen
- das Handy ausschalten oder höchstens auf Vibrationsalarm stellen, nicht auf den Tisch legen
- wenig oder keinen Alkohol trinken
- als Gastgeber eventuell diplomatische Vorschläge machen: „Ich empfehle Ihnen Gericht X“ (um das ungefähre Preisniveau zu signalisieren), „Was möchten Sie als Vor-/Nachspeise?“ (um die Zahl der Gänge anzugeben) oder „Möchten Sie einen Weiß- oder Rotwein?“ (um zu zeigen, dass Alkoholkonsum möglich ist)
- als Gastgeber das Signal zum Essen geben, wenn alle oder die meisten Gäste bedient wurden
- Ellenbogen nicht auf den Tisch legen
- Serviette während des Essens auf den Schoß legen
- bei einem mehrgängigen Menü Besteck und Gläser von außen nach innen verwenden; Besteck für das Dessert liegt meist oberhalb des Tellers
- kleine Bissen nehmen
- nicht mit vollem Mund sprechen
- beim Smalltalk problematische Themen wie Politik, Religion und allzu Privates vermeiden
- als Gastgeber die Rechnung unauffällig begleichen und Trinkgeld geben
- falls die Rollen von Gast und Gastgeber nicht klar sein sollten, vor dem Essen besprechen, wie die Rechnung bezahlt bzw. aufgeteilt wird

In puncto Etikette stellt das Wirtschaftsleben **Frauen und Männer heutzutage gleich**: Beispielsweise gelten die Regeln, dass der Gastgeber zuerst das Restaurant betritt und am Schluss die Rechnung bezahlt, unabhängig davon, ob Gast und Gastgeber Damen oder Herren sind.

Die Auswahl des Restaurants und der Speisen

Als Gastgeber wählt man am besten ein **Restaurant**, das man schon **kennt** oder das einem von verschiedenen Seiten **empfohlen** wurde, um kein Risiko einzugehen. Man sollte sich dort **ungezwungen unterhalten** können. Es sollte vor allem ein Ort sein, der zum Gast passt: Einerseits soll dieser keinesfalls mit einem billigen Imbiss abgespeist werden, andererseits soll er sich nicht von einer ungewohnt noblen Umgebung erdrückt fühlen. Der Gastgeber reserviert einen Tisch.

Wenn ein ausländischer Geschäftspartner in Deutschland zu Gast ist, bietet sich an, ein Restaurant zu wählen, in dem der Gast Gelegenheit hat, **regionaltypische Spezialitäten** kennenzulernen. Abgesehen davon ist es stets eine gute Idee, im Vorfeld zu klären, welche Vorlieben, Abneigungen oder Unverträglichkeiten der Gast eventuell hat: Für einen **Vegetarier** muss man zwar kein vegetarisches Restaurant wählen, aber sicherstellen, dass fleischlose Gerichte zur Auswahl stehen (dies ist in den meisten Restaurants der Fall). Um sich keine Blöße zu geben, sollte man selbst nichts bestellen, was kleckert, spritzt oder sonst **schwierig zu essen** ist – in diese Kategorie können neben Spaghetti, Schalen- und Krustentieren auch Blattsalate gehören.

Interkulturelle Unterschiede

Auch die Herkunft des Gastes kann darüber entscheiden, wo und was man mit dem Geschäftspartner isst. **Muslimen** sollte man u. a. kein Schweinefleisch oder Alkohol anbieten. Auch **Juden** essen kein Schweinefleisch oder Gerichte, die sowohl Fleisch- als auch Milchprodukte enthalten. Viele religiöse **Inder** sind Vegetarier, wenn nicht sogar Veganer.

Tischsitten sind ebenfalls von Kultur zu Kultur unterschiedlich. Besonders in **muslimischen Ländern** gilt die linke Hand oft als unrein, weswegen man dort nur die rechte zum Essen verwenden darf. **Amerikaner** schneiden ihr Essen zuerst in kleine Stücke, bevor sie nur mit der Gabel (in der rechten Hand) essen. Die linke Hand liegt dabei unter dem Tisch. In einigen **asiatischen Ländern** ist es unhöflich, sich in Gegenwart anderer die Nase zu putzen; dazu sollte man den Raum verlassen. Dagegen schlürft auch ein höflicher **Chinese** oder **Japaner** beim Trinken oder Nudlessen. Während in vielen Ländern die Devise „Aufessen, was auf dem Teller ist“ gilt, wird dies in einigen **asiatischen und afrikanischen Ländern** als Zeichen gesehen, dass man noch hungrig ist. Deshalb lässt man dort immer einen kleinen Rest auf dem Teller.

Der deutsche Gastgeber muss sich in Deutschland zwar diese Regeln nicht zu eigen machen; er sollte sich jedoch der Unterschiede bewusst sein, wenn er jemanden aus einem entsprechenden Kulturkreis zu Gast hat.

Didaktisch-methodische Hinweise

An welches Niveau richtet sich die Unterrichtseinheit?

Die Materialien richten sich schwerpunktmäßig an Schülerinnen und Schüler¹ auf **B1-Niveau**, die mit Grundvokabular zum Thema *eating and drinking* vertraut sind.

Für Lernende auf **A2-Niveau** kann der **Dialog im Restaurant (M 3)** in der ersten Stunde mit einem **zusätzlichen Arbeitsblatt** kleinschrittiger geübt werden. Außerdem empfiehlt es sich, vor der zweiten Stunde eine Einheit zum Thema *eating and drinking* einzuschieben, um den Wortschatz einzuüben. Die **Speisekarte (M 8)** für das abschließende Rollenspiel ist für dieses Niveau knapper gehalten. Diese **Zusatzmaterialien** finden Sie auf **CD 6**.

Schüler auf **B2-Niveau** profitieren von **authentischen Materialien**: Bringen Sie in der letzten Stunde statt M 8 eine **deutsche Speisekarte** aus einem Restaurant Ihrer Stadt mit.

¹ Im weiteren Verlauf wird aus Gründen der besseren Lesbarkeit nur „Schüler“ verwendet.

Welche Berufsgruppen werden berücksichtigt?

Die Einheit eignet sich für alle Berufsgruppen, in denen ausländische Geschäftspartner zum Essen ausgeführt werden. Dies sind vor allem **kaufmännische Berufe**.

Welche Methoden und Materialien kommen zum Einsatz?

In dieser Einheit wird ein besonderer Wert auf **spielerische Sprechaktivitäten** in Gruppenarbeit gelegt: Jede der drei Stunden enthält ein **Rollenspiel**: Anhand eines **Musterdialogs (M 3)**, eines **Zickzack-Dialogs (M 5)** und anhand von **Rollenkarten** mit *prompts* (**M 7**) üben die Schüler den sprachlichen Ablauf eines Geschäftsessens. **Fragekarten (M 6)** bieten weitere Sprechansätze und regen zu Smalltalk an. Fotos und ein **Cartoon** zum Thema (**M 1**) motivieren dazu, sich mit Benimmregeln (**M 2**) auseinanderzusetzen.

Wie wird der Wortschatz erarbeitet?

Anhand eines **Zuordnungsspiels (M 4)** lernen die Schüler, typisch deutsche Gerichte zu erklären. Diesen Wortschatz wenden sie im Verlauf der Einheit immer wieder an. Hier dient die **thematische Wortschatzliste (M 9)** als zusätzliche Hilfe. Grundlegendes Vokabular zu *eating and drinking* sollte bereits bekannt sein.

Wie wird der Lernerfolg dokumentiert?

Die Schüler überprüfen ihr Wissen und ihre Sprechkompetenz zum Thema Geschäftsessen mündlich in einem Rollenspiel und schriftlich in einem Test. Als Rollenspiel können Sie die **Rollenkarten (M 7)** verwenden. Eine Hilfe für die Bewertung finden Sie in den Erläuterungen. Der **schriftliche Kurztest (M 10)** mit Kreuzworträtsel und Formulierungsaufgaben überprüft das Vokabelwissen der Schüler.

Welche Bedeutung hat das Portfolio?

Damit die Schüler wissen, wie professionell sie nun als Gastgeber bei einem Geschäftsessen auftreten können, beurteilen sie sich selbst anhand des Portfolios zu folgenden Kompetenzen:

- ein Restaurant besuchen,
- ein höflicher Gastgeber sein.

Welche ergänzenden Medien können Schüler und Lehrer nutzen?

- www.videojug.com/interview/american-business-meal-manners-2

Eine amerikanische Expertin für Business-Etikette beantwortet jeweils ca. eine Minute lang acht Fragen zum Thema Geschäftsessen. Ihre Antworten lassen sich gut als Hörverstehensübung nutzen, das amerikanische Englisch ist gut zu verstehen. Die Transkription ihrer Antworten befindet sich auf derselben Seite.

- www.etiquettescholar.com/dining_etiquette/international_dining_etiquette.html

Tischsitten werden nach Kontinenten und Ländern aufgelistet und (aus amerikanischer Sichtweise) erläutert.

- http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_German_dishes

Hier werden deutsche Gerichte nach Regionen aufgelistet und auf Englisch erklärt. Erstellen Sie anhand dieser Liste weitere Memorykarten (**M 4**) mit Spezialitäten Ihrer Region.

- How was your flight? – How to make successful small talk (Teil II/Beitrag 3; 1. Ergänzungslieferung RAAbits Englisch Berufliche Schulen)

Mit den Materialien dieser Einheit können Sie die dritte Stunde zum Thema Smalltalk beim Essen erweitern.

Verlaufsübersicht

1. Stunde: At the restaurant – what to do and say	
Material	Verlauf
M 1, OHP	Having a business meal / über die Situation Geschäftsessen sprechen und Vokabular aktivieren
M 2	Dining etiquette / sich Benimmregeln aus Deutschland und anderen Ländern bewusst machen und diese diskutieren
M 3	Are you ready to order? – Practising a dialogue / grundlegende Redewendungen für einen Restaurantbesuch im Rollenspiel anwenden
<i>Stundenziel:</i>	Die Schüler kennen gutes Benehmen beim Geschäftsessen und wenden Redewendungen für elementare Interaktion im Restaurant an.

2. Stunde: What would you recommend? – Describing German dishes	
Material	Verlauf
M 4	German dishes – a matching game / deutsche Spezialitäten auf Englisch erklären und umschreiben
M 5	What would you recommend? / in einem Zickzack-Dialog Essensempfehlungen aussprechen
<i>Stundenziel:</i>	Die Schüler empfehlen und erklären einem ausländischen Geschäftspartner typisch deutsche Gerichte.

3. Stunde: Entertaining your client – making table talk	
Material	Verlauf
M 6	What's your favourite dessert? – Making small talk / Smalltalk-Fragen zum Thema Essen stellen und beantworten
M 7	Entertaining your client – a role play / ein Geschäftsessen durchspielen, Wortschatz und Redewendungen anwenden sowie Benimmregeln befolgen
M 8	A German menu / Speisekarte für das Rollenspiel in M 7
<i>Stundenziel:</i>	Die Schüler können ein Tischgespräch in Gang halten und ihren Gast erfolgreich bewirten.

Materialübersicht

1. Stunde At the restaurant – what to do and say

- M 1 (Tr) Having a business meal
 M 2 (Ws) Dining etiquette
 M 3 (Rp) Are you ready to order? – Practising a dialogue

2. Stunde What would you recommend? – Describing German dishes

- M 4 (Ca) German dishes – a matching game
 M 5 (Rp) What would you recommend?

3. Stunde Entertaining your client – making table talk

- M 6 (Ca) What's your favourite dessert? – Making small talk
 M 7 (Rp) Entertaining your client – a role play
 M 8 (Tx) A German menu

Vocabulary Eating out with business partners (M 9)

Test Having a business meal (M 10)

Portfolio Was ich kann: Eating out with business partners

Bedeutung der Abkürzungen

Ca: Cards; **Rp:** Role play; **Tr:** Transparency; **Tx:** Text; **Ws:** Worksheet

Minimalplan

Sie haben nur zwei Stunden zur Verfügung? So können Sie die wichtigsten Inhalte erarbeiten:

- | | | |
|-----------|---------------------------|----------------------|
| 1. Stunde | Recommending and ordering | M 3, M 5, M 9 |
| 2. Stunde | Entertaining your client | M 6, M 7, M 8 |

Zusatzmaterialien auf CD

- | | |
|------------------------|------------------------------------|
| M3_Zusatz_A2 | (alternatives Arbeitsblatt für A2) |
| M3_reduced_dialogue_A2 | (kleinschrittige Übung für A2) |
| M8_Zusatz_A2 | (vereinfachte Speisekarte für A2) |



SCHOOL-SCOUT.DE

Unterrichtsmaterialien in digitaler und in gedruckter Form

Auszug aus:

Are you ready to order? - Eating out with business partners

Das komplette Material finden Sie hier:

School-Scout.de




Business communication: speaking + B | Eating out | 1 von 28

Are you ready to order? – Eating out with business partners

Von Uta Nater, München

Wächtige Besonderegeln gelten für ein Geschäftsessen in Deutschland? Wie erklärt man einem ausländischen Guest, was Role-Playing ist und worüber versteht man sich beim Essen?

Geschäftsessen sind ein wichtiges Instrument, um eine Beziehung, einen Vertrauen zum Geschäftspartner aufzubauen. In diesem Artikel geht es um die besten Tipps, um ein Geschäftsessen zu beschreiben. Sie können den sprachlichen Teil eines Geschäftsessen und schreiben Ihre Smalltalk-Kompetenz, ohne schriftlich sein der Guest zu verlieren. Zudem machen wir ein wichtige Besonderegeln sowie kulturelle Unterschiede im Essen und Trinken kennen. So steht einem erfolgreichen Geschäftsessen nichts mehr im Wege!



Das vollständige Geschäftsessen sind deutsche Quellen vorerst online.

Das Wichtigste auf einen Blick

Kompetenzen	Dauer
– Besonderegeln für ein Geschäftsessen kennen	25 Minuten (1 Text)
– Redefertigkeiten mit dem Partner einbringen	Stress
– Gespräche beschreiben und analysieren	20
– ein Taggespräch in Gang halten, Smalltalk beschreiben	20 (Kommunikationsmaterial und vorabfähige für A2 und B2)
– Hilfskennzeichen beherrschen	30 Plus
	Notwendig: Memory zu deutschen Sätzen (M 6)

GABioE-Englisch • Berufliche Schulen • Februar 2012