

# Meetings und Entscheidungen - kulturelle Unterschiede



## USA

Kurze Meetings  
Schnelle Reaktion und Follow up  
Chancen- und Ergebnisorientiert  
Networking, persönliche Kontakte  
Entscheidung auf Top Management Ebenen

## Europa

Längere Meetings, zähe Abstimmungs-Prozesse  
Umfangreiche Vor- und Nacharbeit  
Technik-/Detail-orientiert  
Hohe Verbindlichkeit  
Entscheidung im Fach-Management

## China und Asien

Meetings der Höflichkeiten (Gesicht geben)  
Vieles unausgesprochen (oft kein klares Nein)  
Kaum stillbarer Informationsbedarf  
Beziehungsorientiert  
Senior meist der Höchste im Rang  
Mündliche Zusagen zählen nicht  
Keine einsamen Entscheidungen