



Die Erfolgsregeln

In der heutigen globalen Welt haben Geschäftsleute immer häufiger mit anderen Ländern und Kulturen zu tun. Dabei ist es für den Erfolg wichtig interkulturelle Gepflogenheiten zu berücksichtigen. Hier die besten Tipps von Experten der ICUnet.AG

ILLUSTRATION — JEAN JULLIEN



Polen

Annette Becker, interkulturelle Mediatorin und Trainerin

DO ▼

Gentleman-Verhalten wird in Polen immer noch sehr wertgeschätzt. Also als Dame nicht überrascht sein, wenn man einen Handkuss bekommt.

DON'T ▼

Versuchen Sie nicht, dem anderen zu sagen, was richtig oder falsch ist. Die wertvollsten Informationen bekommen Sie, wenn Sie die Agenda beiseite gelegt haben und einfach nur zu hören.



Indien

Gurdatar Singh Bal, Süd- und Südostasienexperte

DO ▼

Geschenke stets mit beiden Händen überreichen. Sie werden im Anwesen des Schenkenden geöffnet.

DON'T ▼

Großer Wert wird bei beiden Geschlechtern auf gute Kleidung gelegt. Eine Frau im Minirock ist unakzeptabel.



Israel

Katrin Micklitz, Leiterin des Coaching-Centers der ICUnet.AG

DO ▼

Israelis bevorzugen im privaten aber auch im Geschäfts-Kontext einen informellen Stil, weil es Vertrauen schafft, das heißt Anzug und Krawatte getrost im Koffer lassen.

DON'T ▼

Wenn jemand „nein“ sagt, heißt das nicht unbedingt gleich „nein“. Für Israelis ist ein „nein“ viel mehr eine Herausforderung dran zu bleiben und sich nicht aus der Fassung bringen zu lassen.



Rumänien

Thilo Beyer, interkultureller Berater für die Region Ost- und Südosteuropa

DO ▼

Immer gelassen bleiben, auch wenn Ihr Gesprächspartner mitten im Gespräch ans Mobiltelefon geht.

DON'T ▼

Das sollten Sie zu Hause lassen: Vegetarische Erwartungen an Speisekarten.



Schweden

Kerstin Grönlund, Expertin und Coaching für Nordeuropa

DO ▼

Schuhe sollten stets vor dem Betreten einer privaten Wohnung ausgezogen werden. Oft bringen Besucher ihre eigenen Hausschuhe mit.

DON'T ▼

Förmlichkeiten erzeugen Distanz zwischen Leuten, was in Schweden nicht erwünscht ist. Laut dem „Jantegesetz“, einem ungeschriebenen Gesetz zum Umgang miteinander, ist es verpönt, sich über seine Mitmenschen zu stellen.



China

Alexander Kramer, Leiter des Interkulturellen Kompetenzcenters China

DO ▼

In China ist der Austausch kleiner Geschenke die Basis einer guten Geschäftsbeziehung. Dabei beachten: Je höher der Rang des Beschenkten, desto aufwendiger sollte das Geschenk ausfallen.

DON'T ▼

Bei einer Einladung zum Essen wird stets mehr Essen präsentiert, als notwendig. Hinterlässt der Gast einen Teller ohne Essensreste, wird dies als Beleidigung angesehen. Also nicht aufessen!

WHEN IN ROME

In today's globalised economy, an awareness of intercultural conventions is an essential ingredient of success. We asked some leading international etiquette experts for their local do's and don'ts when doing business abroad

China

Alexander Kramer, head of the Center for Intercultural Competence China

DO ▼

In China, exchanging small gifts is the basis of a good working relationship. The higher someone's status, the more impressive the gift should be.

DON'T ▼

The Chinese always present dinner guests with more food than they can eat. Leaving a clean plate at the end of a meal is regarded as rude, so don't finish everything.

India

Gurdatar Singh Bal, South and South-East Asia expert

DO ▼

Always give gifts using both hands. Open a gift in the presence of the person who gave it to you.

DON'T ▼

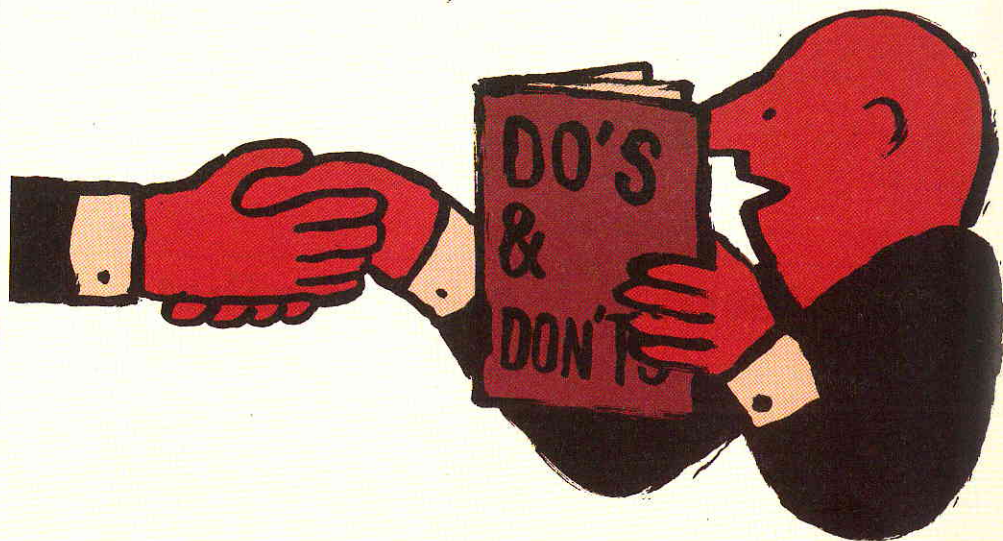
It's important for both genders to be dressed smartly and appropriately. Miniskirts are definitely not acceptable.

Israel

Katrin Micklitz, head of ICUnet. AG Coaching Center

DO ▼

Israelis dress quite informally



for business meetings, as they believe it generates trust, so leave your suit and tie at home.

DON'T ▼

Don't take a "no" as a "no". For Israelis, "no" is regarded as a challenge, as in "keep trying!"

Poland

Annette Becker, intercultural mediator and trainer

DO ▼

In Poland, men are expected to behave like gentlemen. Female visitors shouldn't be surprised if they get kissed on the hand.

DON'T ▼

Try to tell someone what's right

or wrong. You'll get the most useful information after you move off the agenda and just listen.

Romania

Thilo Beyer, intercultural advisor for east and south-east Europe

DO ▼

Stay calm, even if your partner answers his or her mobile phone in the middle of the conversation.

DON'T ▼

Don't expect to find vegetarian food in restaurants.

Sweden

Kerstin Grönlund, cultural expert

and coach for northern Europe

DO ▼

Always take off your shoes before entering someone's home. Visitors often bring their own slippers with them.

DON'T ▼

Formality creates distance between people, which the Swedes don't like. According to the "Jante Law" regarding social interaction, it's bad form to act like you're superior to others.

► The Eighth Intercultural Conference will be held from 6-8 October in Passau, Germany www.icunet.ag

ENTSPANNT ANKOMMEN

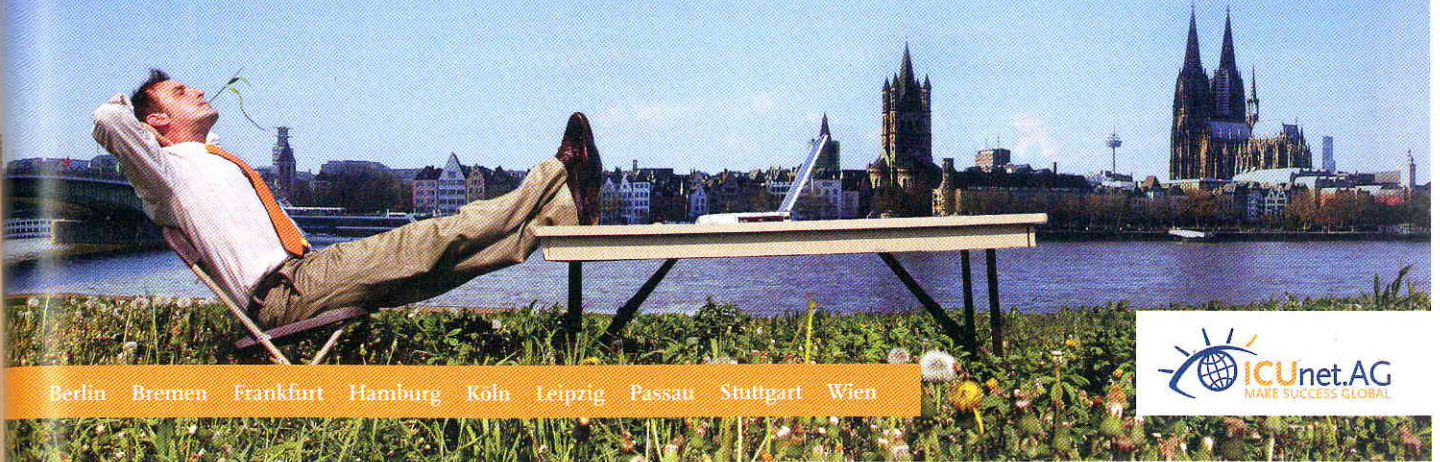
Für den optimalen Start Ihrer Fach- und Führungskräfte im Ausland: Das Expertenteam der ICUnet.AG besteht aus 90 festen und 200 freien Mitarbeitern weltweit. In mehr als 75 Ländern und 25 Sprachen legen wir den Grundstein für Ihren internationalen Erfolg.

ICUnet.AG

Fritz-Schäffer-Promenade 1 • 94032 Passau • Germany
+49 851 988666-0 • www.icunet.ag • info@icunet.ag

JUST RELAX

- INTERCULTURAL CONSULTING & QUALIFICATION
- RELOCATION SERVICES
- IMMIGRATION SERVICES
- DEPARTURE SERVICES
- FAMILY SERVICES
- FULL SERVICE GROUP MOVES



Berlin Bremen Frankfurt Hamburg Köln Leipzig Passau Stuttgart Wien



LAMMBERG

- Entspannt und beruhigt
- Macht nicht müde
- Einnahme ohne Wasser



ANTI STRESS VL®

www.antistress-vl.de, Lammerz GmbH, 10789 Berlin

In Ihrer Apotheke erhältlich.