

Gute Manieren sind Pflicht

Gerade bei Auslandsgeschäften steht für den Geschäftsführer häufig viel Geld auf dem Spiel. Daher ist es wichtig, die jeweiligen Gepflogenheiten der anderen Nation zu beachten.

Nicht selten erhalten deutsche Unternehmen nach Verhandlungen mit asiatischen Geschäftsleuten eine freundlich geschriebene „vorläufige Vertagung des Geschäfts“, obwohl sie selbst die geschäftlichen Verhandlungen als positiv eingestuft hatten.

Praxisbeispiel

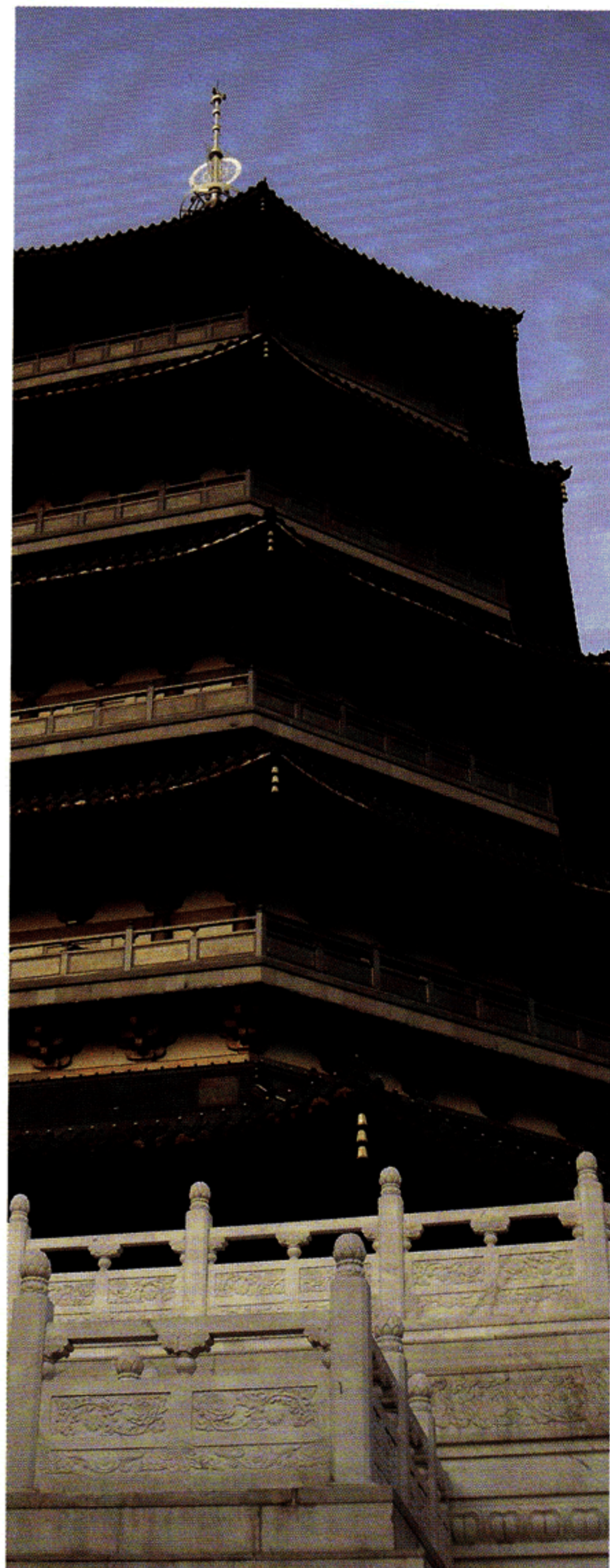
Das Gespräch schien gut zu laufen. Die deutsche Delegation, gut vorbereitet, saß den Asiaten nun beim Verhandlungsgespräch gegenüber. Nach der Devise „Zeit ist Geld“ gingen die Deutschen in die konkrete Verhandlungsphase. Punkt für Punkt wurden die eigenen Vorstellungen dargelegt. Das freundliche Lächeln der chinesischen Geschäftsleute wirkte zustimmend. Als am Ende der Verhandlung schnell noch die Visitenkarten ausgetauscht wurden und man sich mit einem kräftigen Handschlag verabschiedete war klar: „Das Geschäft ist eingetütet“.

Die Ernüchterung kam, als einige Tage später schriftlich die „vorläufige Vertagung der Verhandlungen“ eintraf. Die deutschen Geschäftsleute waren irritiert. Was war falsch gelaufen?

Insbesondere bei Asien-Geschäften muss der erfolgreiche Geschäftsmann fremde Umgangsformen beachten:

- Überreichen Sie Visitenkarten stets mit beiden Händen und lassen Sie die erhaltene niemals unbeachtet in die Hosentasche verschwinden. Knallige Farben sind verpönt. Lieber ein schwarz-weißes Layout wählen. Gold auf der Karte ist in Ordnung, da es Prestige bedeutet. Gern gesehen sind zweisprachige Visitenkarten.
- Achten Sie auf eine ruhige Körpersprache und einen für deutsche Verhältnisse sehr leichten Händedruck
- Direkte Kritik bedeutet einen Gesichtverlust des Kritisierten und ist zu vermeiden.
- Verzichten Sie in Gesprächen auf heikle politische Themen.
- Bei Präsentationen sollten bunte Farben, provokante Symbolik und Zahlenspiele vermieden werden.
- Das Schnäuzen im Beisein anderer wird äußerst unangenehm empfunden.
- Asiaten reagieren empfindlich auf Schweißgeruch.

Horst Hanisch
www.knigge-seminare.de



Gast-Geschenke

Geschenke sind Ausdruck gegenseitiger Wertschätzung, werden ständig ausgetauscht, und sind oft an konkrete Absichten gebunden. Häufig verpflichten Geschenke zu einer Gegenleistung. So festigen Geschenke auf die Dauer soziale Bindungen.

Kleinere Geschenke (Alkohol, Stange Zigaretten, Schokoladenartikel) sind gerne gesehen. Geschenke können auch große Dimensionen annehmen: z.B. ein Auto, eine Wohnung oder hohe Geldbeträge. Die Größe eines Geschenks richtig zu taxieren, ist eine delikate Herausforderung. Äußerst peinlich wäre es, wenn das Geschenk und das damit unausgesprochene Anliegen indirekt zurückgewiesen werden würde.

Was Geschenke bedeuten:

- Rot eingepackte Geschenke bedeuten Glück.
- Eine verschenkte Wanduhr heißt so viel wie „Bis in den Tod“. Es ist besser darauf zu verzichten.
- Blumen bedeuten Kurzlebigkeit.
- Schirme, Messer oder Scharfkantiges könnten die Freundschaft zerschneiden.
- Wichtig: Das Geschenk nicht vor den Augen des Schenkenden öffnen. Neugierde gilt als unschicklich.