

Von Peru bis nach Russland: Kulturwissen ist Trumpf

■ Gruppendenken, Hierarchie- und Zeitverständnis variieren von Land zu Land.

Wien. (cpe) Wer im Ausland erfolgreich Geschäfte machen will, braucht nicht nur tolle Geschäftsideen, sondern auch ein Gespür für die fremde Kultur.

„Kultur lässt sich mit einer Zwiebel vergleichen. Um die Hintergründe des Verhaltens unserer ausländischen Partner zu begreifen, müssen wir tiefere Schichten der ‚kulturellen Zwiebel‘ erreichen“, erklärt Ekaterina Beekes, interkulturelle Beraterin von „ti communications“.

Kein Bonus für Asiaten

Zu den Grundlagen interkultureller Handlungskompetenz gehören laut Beekes das Wissen über Geschichte, Geografie, Religionen und sozial-politischen Tendenzen des Landes.

Bei einem Workshop des Frauennetzwerkes Women Career Network (WCN) nennt die gebürtige Moskauerin klassische Bereiche, in denen sich Menschen global voneinander unterscheiden: Während Südländer sich emotional verhalten würden – überreiben, dramatisieren, mit ausdrucksvoller Körper-

sprache kommunizieren –, tendierten Engländer oder Schweden zu Understatement. Sie zeigen sich zurückhaltender, halten sich an Zahlen und Fakten.

Weitere interkulturelle Differenzen ergeben sich laut Experten häufig aus der unterschiedlichen Auffassung von Macht und Zeit oder von Individualismus und Kollektivismus. In kollektivistisch geprägten Ländern wie etwa Japan sind die Menschen von Geburt an in Gruppen organisiert, die sie ein Leben lang schützen und dafür Loyalität fordern. Bonusprogramme, die ein Individuum finanziell für seine Leistung belohnen, fruchten in Asien daher selten.

Sehr wohl aber in Ländern wie den USA, wo der

Einzelne gerne seinen eigenen Weg geht und bereit ist, auch gegen den Strom zu schwimmen.

Küsschen für den Arzt

„Wer nach Peru reist, sollte wissen, dass man sich bei jedem Anlass mit einem Küsschen begrüßt – beim Arzt genauso wie unter Kollegen“, erzählt eine peruanische Geschäftsfrau. Über Krankheiten zu sprechen, sei ein Tabu, politisiert werde hingegen jederzeit.

In Russland gehört es hingegen dazu, dass Restaurant-Rechnungen meist geteilt werden, so Beekes. Bei Geschäftsbesprechungen tendieren Russen dazu, Themen schnell zu wechseln und beschlossene Punkte immer wieder zu diskutieren. ■



Peruaner halten an Tradition und Familie fest. Foto: bbox