

Fremde Kulturen – lästig, anregend oder eine Chance?

Wer beruflich viele Länder besuchen muss, oft in kurzer Folge, hat kaum Zeit über jedes Land ein Buch zu lesen, und wenn man sie hätte, an was würde man sich erinnern?

In der folgenden Aufstellung führe ich aufgrund eigener Erfahrungen einige Punkte auf, die beachtenswert sind. Ich erinnere mich schamhaft, wie ich meine Reisen nach Ostasien mit der Überzeugung begann, es genüge Englisch zu können. Diese kurzsichtige Meinung war damals Standard, mottet aber weiter. In der Tabelle am Schluss führe ich jene Punkte auf, die zu beachten ich empfehle.

Als Einleitung diene der Auszug aus dem „Ship’s Oath“, den der japanische Neukonfuzianer Fujiwara Seika, später Berater des Shōguns Tokugawa Ieyasu (r. 1603-1616), Ende des 16. Jh. im Auftrage des Kaufmanns und Schiffseigners Yoshida Ryōi in Ōsaka, für dessen nach Annam segelnden Kapitäne und Besatzungen der Handelsschiffe, aufsetzte:¹

„1. Commerce ist the business of selling and buying in order to bring profit to both parties. It is not to gain profit at the expense of others. When profit is shared the gain may be large but the benefits are small. „Profit is the happy outcome of righteousness.“ So while the greedy merchant bids for five, the decent one bids for three. Keep that in mind.

2. Foreign lands may differ from our own in manners and speech, but as to the nature bestowed upon men by heaven there cannot be any difference. Do not forget the common identity and exploit differences. Beware even of minor lies and cheating, of arrogance and cursing. The foreigner may not be aware of them but you certainly will be. „Good faith reaches to the pig and fish, and trickery is seen by the seagulls.“ Heaven does not tolerate deception. Be mindful, therefore, not to bring disgrace upon our country’s tradition. In case you meet men of benevolence and education, respect them as you would your own father or teacher. **Inquire into the restrictions and taboos of the country, and act in accordance with its customs and religion.**

3. ...

4. Raging waters and angry waves, dangerous as they are, are not so dangerous as human passions. Human passions are numerous, but none are so dangerous as the passion for liquor and women that drowns men. Those who go around together, wherever it may be, should act as a team for restraining and correcting each other. The old adage says that the dangerous road lies in a soft bed, in eating and in drinking. Be on guard.“

-
- Es ist keine Schande um Hilfe zu bitten, wie man sich verhalten soll.

¹ Wm. Theodore de Bary (Hg.): *Introduction to Oriental Civilizations. Sources Of Japanese Tradition. Volume I*“. New York: Columbia University Press. 1964. 6th printing. S. 339-340. Hervorhebung R.D.

- Zurückhaltung, vor allem am Anfang, bis man sich sicher fühlt. Der 190 cm grosse Ausländer, der dem 165 cm grossen Gegenüber mit der Pranke auf die Schulter klopft erntet wenig Sympathie, auch wenn er selber dazu noch so herzlich lacht.
- Jemand aussuchen, mit dem man ein Vertrauensverhältnis aufbauen kann. Nicht jener, der am meisten spricht, ist der Leithammel. Besondere Vorsicht ist geboten, wenn nur jene sprechen, die das Englische gut beherrschen. Sich vorrangig auf diese einzustellen ist gefährlich.
- Sprache. „Mit Englisch kommt man überall durch“, genügt das? Es ist ein Irrtum zu meinen, Verständigung sei nur eine Sache von Wortschatz und Grammatik. Sie besteht aus **Ritualen, sprechen, schweigen, warten, Gestik, Mimik, Betonung**. Rituale übersehen wir als sogenannte sachliche Westler gerne, oder schätzen sie gar gering ein. Sie sind mehr als überkommene Formalitäten!
- Deutlich, langsam sprechen. Einfache, kurze Sätze.
- Geschenke – keine teuren - können SEHR wichtig sein. Gediegen verpackt und mit Stil überreichen.
- Jemand beim Vornamen ansprechen: Das deutsche Duzen oder die schnelle amerikanische Art des „John“ kommen nicht überall an. In der japanischen Gesellschaft z.B., mit ihrer vertikalen Struktur, der Wichtigkeit der Hierarchie und des korrekten Verhaltens ist die Beachtung gesellschaftlicher Normen wichtig, auch wenn man beim Ausländer einiges zu übersehen bereit ist. Ein Japaner wird mitmachen, wenn man ihn auffordert einen mit dem Vornamen anzusprechen und wird es hinnehmen, dass man auch ihn so anspricht. Besser ist es ihn zu fragen, ob man ihn mit dem Familiennamen + „san“ ansprechen dürfe, das ist der erste Schritt zu einem stufenweisen Abbau der Distanziertheit, z.B. „Suzuki-San“, statt „Mr. Suzuki“.
- Es gibt viele Möglichkeiten Herzlichkeit, Freude, Interesse für den Partner, sein Land und dessen Kultur zu zeigen. Man kann Menschen von einer sehr interessanten Seite kennen lernen, vielleicht entpuppen sie sich als ideale Lotsen durch das Labyrinth ihrer Kultur.
- Jemand über seine persönlichen Verhältnisse, Einkommen, Familie, Religion, Familie, auszufragen ist sehr heikel. Man unterlässt das besser, oder gehe das sehr sachte an. Politische Ansichten behalte man für sich selbst, westliche Moral/Ethikvorstellungen erst recht.
- Bestechung: Sich vor Antritt einer Reise und vor Verhandlungen klarwerden, was im zu besuchenden Land als anstössig gilt, wie weit man gehen will. An dieser Frage kommt man nicht vorbei, erst recht nicht, wenn es um grosse Aufträge geht. Die

ausgefeilten Verhaltensregeln grosser Firmen und die lautstarke Ahndung von Verstössen bewirken vor allem eines: Die Bestechung wird ausgefeilter, vorsichtiger, aber ganz sicher nicht ausgerottet.

- Erotische Abenteuer: Besucher, die solche suchen, sind zahlreich. Die Einladung dazu seitens des Gastgebers kann eine reine Höflichkeit sein, weil er vermutet, es werde erwartet. Es ist kein Problem nein zu sagen, aber auch eine solche Ablehnung muss höflich erfolgen.
- Alkohol: Wer ihn nicht verträgt achte darauf, mit einer Absage den Gastgeber nicht zu verletzen. Eine glaubwürdig wirkende Begründung kann sein, man benötige Medikamente und dürfe keinen Alkohol trinken.
- Darlegung firmeninterner Meinungsunterschiede gereicht kaum zum Vorteil, erst recht nicht, wenn an einer gemeinsamen Sitzung interne Konflikte zutage treten.
- Keine abschätzigen Bemerkungen. Unsere Standards, IAS, z. B gelten nicht überall, unsere Wertvorstellungen (an die wir uns auch nur bedingt halten) erst recht nicht.
- Ausgefeilte Besprechungspläne und Protokolle sind unseren Partnern oft nicht so wichtig wie uns. Gefragt ist Geduld. Wichtig: **Gespräche hinter den Kulissen. Verträge gelten kaum als absolut bindend.** Neue Situationen geben das Recht auf Überarbeitung, oder zum Rücktritt, egal was vereinbart wurde.

Takt ist strategische Konfliktvermeidung und Pflege der Harmonie Zwei wichtige Verhaltensbereiche

1. **Muss - Darf auf keinen Fall – Bereich.** Unabdingbares Wissen. Hier kann man **NICHT** mit Nachsicht rechnen.
2. **Toleranzbereich.** Wünschbare - nicht unbedingt erforderliche - Kenntnis weiterer Verhaltensnormen. In diesem Bereich kann man mit Nachsicht rechnen.

Meine Übersicht wichtiger Punkte

(Create your own list!)		
What to be careful about:	Receiving foreign visitors	Visiting foreign countries
Prior to and after visits to customers and own offices:		
Discuss important aspects with your partners		
A. MUST / SHALL NOT:		
A 1 Things one MUST DO		
A 2 Things one shall NOT do		
B. Avoid embarrassment (add your own observations under C)		
B 1 Dress code		
B 2 Presents		

B 3 Entertainment/hospitality		
B 4 Meetings:		
B 4.1 Sitting order: who sits where- facing whom?		
B 4.2 Addressing people:		
-formally: Mr., Mrs., Title		
-informally: John, Mary.....		
B 4.3 How to formulate:		
-criticism		
-opposition		
-rejection		
-wish to obtain answer/decision		
C. What is/could be important for you? Limit yourself to maximum 10 items		

Lesenswert:

KUTSCHKER – SCHMID: "Kultur in der internationalen Unternehmung", in: *Internationales Management*. Oldenbourg. 5. Auflage. 2006. S. 663-782. Was ist Kultur? (S. 666); Die Funktion von Kultur (668); Kulturfelder in der internationalen Unternehmung (S. 670); Auffassungen über die Unternehmenskultur (S. 678); US-Amerikanische Kultur (S. 698); Kontextorientierung (S. 703); Hofstede's Theorie der Kulturdimensionen; Machtdistanz (S. 710ff) – Individualismus/Kollektivismus (S. 715) – Langfrist-/Kurzfristorientierung (S. 721); Verhandlungssymbolik (S. 758).

Holenstein, Elmar:

- "Ein Dutzend Daumenregeln zur Vermeidung interkultureller Missverständnisse"
<http://them.polylog.org/4/ahe-de.htm>
- "A Dozen Rules of Thumb for Avoiding Intercultural Misunderstandings"
<http://them.polylog.org/4/ahe-en.htm>

Benimmregeln weltweit: http://www.benimmregeln-reise.de/benimmregeln_laender.html

China: http://www.benimmregeln-reise.de/benimmregeln_china.html

<http://www.china9.de/knigge/china-knigge.php>

<http://www.prochina.de/knigge-china/>

<http://china-reisen.suite101.de/article.cfm/benimmregeln-fuer-reisen-nach-china>

Japan: http://www.benimmregeln-reise.de/benimmregeln_japan.html

Korea: http://www.benimmregeln-reise.de/benimmregeln_korea.html

<http://www.gilthserano.de/personality/etikette/etb07.html>

http://www.executiveplanet.com/index.php?title=South_Korea:_Public_Behaviour

Alle Links am 1.1.2012 noch in Funktion.



1791
non multa
sed multum

© Dr. Richard Dähler, Japanologe, 2000. **Fehler! Hyperlink-Referenz ungültig.**
www.eu-ro-ni.ch