

Andere Länder, andere Sitten.

Sehr geehrte Damen und Herren: „Fasten your seat belts, please!“ - heute heben wir ab. Zu einer informativen Reise quer durch die unterschiedlichsten Bräuche und Sitten dieser Welt. Vom arabischen Raum, über China, Indien, Japan, Lateinamerika, Russland bis in die USA. Wir wünschen: „Einen angenehmen Flug und viel Spaß!“

Die Etikette im arabischen Raum.

Wer einen Raum mit mehreren Personen betritt, begrüßt mit einem sanften Händedruck erst den Gastgeber, dann den Ältesten, schließlich alle anderen, wobei die Begrüßung arabischer Frauen höchst zurückhaltend erfolgt. Warten Sie ab, ob die Dame Ihnen die Hand reicht - wenn nicht - ein kurzes Kopfnicken genügt. Visitenkarten werden mit der rechten Hand überreicht und entgegengenommen, zeigen Sie Dank und Respekt und schmücken sie die Karten ja nicht mit Notizen. Beim Essen ersetzen traditionellerweise Brotstücke das Besteck, das Brot stets mitessen und kein zweites Mal in die Speisen tunken! Die linke Hand gilt im islamischen Raum als unrein und sollte nicht zum Essen benutzt werden.

China.

Der Händedruck bei der Begrüßung sollte nicht zu kräftig, sondern locker und eher weich sein - nicht die Dame, sondern den Ranghöchsten zuerst begrüßen. Visitenkarten immer mit beiden Händen überreichen und genauso annehmen, die Karte noch einen Moment betrachten, das zeigt von Respekt. Verhandlungen beginnen mit einem ausgedehnten Essen, wobei Gespräche über Geschäftliches absolut tabu sind. Reis wird immer zuletzt gereicht, dabei die Stäbchen nie und nimmer in den Reis stecken - denn das ist das Symbol für Tod. Genau wie die Zahl Vier. Darum gilt: Nie etwas schenken, das in irgendeiner Weise diese Zahl enthält!

Indien.

Die Begrüßung erfolgt üblicherweise mit Handschlag, aber nicht zu fest - kräftiges Händedrücken ist in Indien unhöflich. Die Visitenkarten werden direkt nach der Begrüßung ausgetauscht - übergeben Sie die Karte nur mit der rechten Hand und nehmen Sie sie nur mit der rechten entgegen - die Linke ist unrein. Verhandlungen beginnen mit Smalltalk und mit meist sehr süßen Tee oder Kaffee - argumentieren Sie ruhig hart und mit Zahlen und Angeboten der Konkurrenz. Ein Tipp: Nie aus der Haut fahren - das wird als persönlicher Angriff angesehen.

Japan.

Visitenkarten nie aus der Gesäß- oder Hosentasche hervorkramen! Entnehmen Sie sie aus einem repräsentativen, hochwertigen Etui und aus dem Sakko. Die Karte sorgsam mit der rechten Hand oder noch besser mit beiden Händen überreichen. Nie ein Messer, eine Schere oder einen Brieföffner verschenken – das bedeutet nichts Geringeres als Trennung. Vorsicht auch bei Geschenken mit Abbildungen von Füchsen oder Dachsen. Ersteres ist anzüglich und wird mit Fruchtbarkeit gleichgesetzt, zweiteres signalisiert Hinterhältigkeit. Und bezüglich Karaoke gilt: Auf keinen Fall eine Einladung in eine Karaoke-Bar absagen. Keine Angst! Intonieren Sie voller Inbrunst Volkslieder – Sie werden der Star des Abends sein.

Lateinamerika.

Bei der Begrüßung die Hand geben und seinem Gegenüber dabei auf die Schulter klopfen – auch während des Gespräches fasst man sich in Lateinamerika gerne an. Visitenkarten sind am besten auf Spanisch oder Portugiesisch verfasst – sie werden genau studiert und vor Beginn des Gesprächs dezent in die Hand gedrückt. Aufgepasst! Wer eine Karte übergibt, erwartet auch eine zu bekommen. Achten Sie auf Ihre Körpersprache und Mimik! SüdamerikanerInnen nehmen Sie bei Gesprächen streng unter die Lupe. Wer etwas anderes sagt, als er meint, wird meistens durchschaut. Eine hochgezogene Augenbraue oder vor der Brust gekreuzte Arme signalisieren Ablehnung!

Russland.

Bei Verhandlungen in Russland kommt man sich nah. Da wird während Gesprächen schon einmal gern der Arm berührt oder auf die Schulter geklopft. Ein absoluter Sympathiebeweis, der bei einer langfristigen Geschäftsbeziehung bis zum Wangenkuss führen kann. Seien Sie am Beginn eines Gesprächs nicht übertrieben freundlich – lockeres Auftreten wird als zu amerikanisch angesehen. Und für Trinkspüche beim obligatorische Wodkatrinken gilt: Erheben Sie Ihr Glas auf die Freundschaft oder die Schönheit der Frauen – da liegen Sie nie verkehrt!

USA.

Auf die Frage „How are you?“ bitte nicht mit einer Aufzählung der eigenen Befindlichkeiten antworten – „I'm fine, thank you!“ genügt. Den Händedruck fest und kurz halten. Sparen Sie nicht mit Komplimenten – etwa über die Stadt oder über das nette Hotel. Seien sie positiv, das kommt an. Bitte nie Komplimente über das Aussehen einer Person abgeben – das kann als sexuelle Belästigung gewertet werden und hat schon so manches Geschäft für immer in den Sand gesetzt.

Anmerkung der Redaktion.

Sehr geehrte Damen und Herren, sollte uns trotz eingehender Recherche in diesem Artikel ein inhaltlicher Schnitzer

unterlaufen sein, bitte lassen Sie es uns wissen – genau wie Ihre persönlichen Erfahrungen im Zusammenleben mit den verschiedensten Kulturen auf dieser Welt. Es würde uns freuen! Schönen Tag! Wünscht: Ihre Redaktion.

^