

Tyrolit
Panorama/Leitartikel
5.000 Zeichen

„Fasten your seat belts!“ – Teil 2.

Sehr geehrte Damen und Herren: Auf Grund der positiven Resonanz auf den Leitartikel in unserem letzten Panorama heben wir erneut ab. Zu einer weiteren Reise durch die unterschiedlichsten Bräuche und Sitten dieser Welt. Wir wünschen: Einen informativen Flug und viel Spaß!

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!

England.

Am Beginn jedes Treffens sollte eine ordentliche Portion Smalltalk stehen. Über das Wetter können Briten stundenlang reden – genau wie über Sport. Absolute Tabuthemen sind Persönliches, Politik, Religion, Sex und selbstverständlich das Königshaus. Während des Lunch oder einer Konferenz bitte nie das Handy benutzen – das ist verpönt. Genau wie Besserwisserei, schließlich und endlich befinden wir uns im Land des Understatements. Und wundern Sie sich nicht, wenn in England wegen jeder Kleinigkeit eine Entschuldigung über die Lippen kommt. Der Brite entschuldigt sich wegen allem, auch wenn ihm jemand auf die Füße tritt.

Frankreich.

Fallen Sie bei Verhandlungen nicht mit der Tür ins Haus – das wird als unhöflich angesehen. Gestehen Sie Fehler ein – das gilt als Tugend, wer nur seine Stärken oder sich selbst Rechthaberisch präsentiert fällt unangenehm auf. Bleiben Sie diplomatisch, vermeiden Sie offenen Streit. Seien Sie gegenüber Damen stets Kavalier! Aus dem Mantel helfen, die Tür aufhalten ist in Frankreich ein Muss! Selbst im Restaurant werden Frauen grundsätzlich zuerst bedient. Erst wenn allen Damen serviert ist, sind die Herren dran. Und bei Geschäftsessen gilt: Geschäftliches bitte erst nach dem Dessert. Nie vorher!

Polen.

Reden Sie Ihre Geschäftspartner stets mit dem Titel, etwa Herr Direktor oder Herr Vorsitzender an – die Anrede mit dem Nachnamen gilt als unhöflich oder gar als Provokation. Frauen werden nach alter Schule hofiert, greifen Sie bei der Begrüßung zum angedeuteten Handkuss, rücken Sie den Stuhl zurecht, halten Sie die Tür auf, sparen Sie bei Privatbesuchen nicht mit Komplimenten für die Dame – aber unterlassen Sie tunlichst ihr beim Abräumen helfen zu wollen. Wobei wir schon beim vorhergehenden Essen sind. Auch wenn Ihnen die zuweilen dargebotene Kost ein klein wenig zu schwer erscheint, weisen Sie Speisen nie zurück – nur wenig davon zu essen ist höflich und wird gutiert.

Spanien.

Die Geschäftskleidung ist in Spanien förmlich. Zwar darf man bei Hemdfarben und Krawatten durchaus Mut zeigen, der Anzug sollte jedoch dunkel und konservativ geschnitten sein. Wenn es am Vormittag inmitten einer Besprechung „Ab in die Bar!“ heißt – bitte nicht als Trinkgelage verstehen. Um 11.30 Uhr gehen Spanier liebend gerne eben dorthin zum Frühstück. Beim Geschäft selbst wird durchaus auch über Privates getalkt. Über Kinder, Hobbys und über Fußball. Dazu sich aber bitte nicht in Madrid als Barcelona-Fan und in Barcelona als Madrid-Fan outen – das könnte als schweres Foul geahndet werden.

Portugal.

Mit gelben oder rosa Hemden wie in Spanien ernten Sie in Portugal so manch abschätzigen Blick. Tragen Sie Anzüge in Grau, Blau und Schwarz, bei Hemden empfiehlt sich hellblau und weiß. Das Jackett bitte nie ausziehen, ohne vorher die anderen Anwesenden zu fragen – auch nicht im Sommer! Titel genießen einen hohen Stellenwert – ein Ingenieur will mit „Herr Ingenieur“ angesprochen werden, ein Doktor mit „Doktor“. Geduzt wird erst wenn Bruderschaft getrunken wurde. Bis dahin bleibt es beim „Sie“. Und noch was: Reden sie nie zu laut – das gilt als äußerst unhöflich und wenig diskret.

Tschechien.

Geizen Sie nicht mit Titeln – sie werden in Tschechien stolz getragen. Und wenn Sie unsicher bezüglich des tatsächlichen Grades Ihres Gegenübers sind, versuchen Sie es trotzdem mit einem „Herr Doktor“ oder „Herr Ingenieur“ – das stimmt vielleicht nicht, wird aber keineswegs übel genommen. Überhaupt pflegt man in Tschechien einen feinen, an ironischen Zwischentönen reichen Humor. Lesen Sie Bücher von Jaroslav Hasek oder Bohumil Hrabal – wer den Humor beherrscht, hat die Nase vorn. Und noch ein wohlgemeinter Tipp: Verbinden Sie Tschechien nie mit dem ehemaligen Ostblock – Tschechen haben sich schon immer als Mitteleuropäer gesehen.

Sehr geehrte Damen und Herren:

Wie schon im letzten Panorama bitten wir Sie zu guter Letzt uns Ihre persönlichen Erfahrungen im Zusammenleben mit den unterschiedlichsten Kulturen dieser Welt kundzutun. Es würde uns freuen! Ihre Redaktion.