

BUSINESSETIKETTE - INDIEN

Do's and Don'ts
Mai 2015

Dr. Wolfram Moritz - Wirtschaftsdelegierter
AußenwirtschaftsCenter New Delhi






powered by:
go international




HINTERGRUND

- **Multikulturell:**
 - Größe Indiens ist mit heutigen EU vergleichbar
 - Große kulturelle Unterschiede zwischen den einzelnen Staaten
- **Multi-lingual**
 - Frage: Was glauben Sie - wie viele Inder sprechen English?
 - 45% der Inder sprechen Hindi (v.a. im Norden)
- **Multireligiös:**
 - alle Weltreligionen sind hier zu Hause
 - 80% der Inder bekennen sich zum Hinduismus
 - Religion spielt eine sehr wichtige Rolle im Alltags- & Berufsleben

powered by: *go international*


KOMMUNIKATION

- Inder ist ein Beziehungsmensch
 - Do:
Positives (Privates) zuerst kommunizieren!
Fakten zum Schluss
Allerwichtigste ist zwischenmenschliche Beziehung
- Wiederholung bedeutet Unterstreichung
 - Wiederholung wird als Interesse & Beziehungspflege wahrgenommen
 - „Einmal ist keinmal“
 - Do:
Anweisungen, Deadlines, etc. ständig wiederholen und auf Wichtigkeit aufmerksam machen

powered by:   

AUSTRIA IST ÜBERALL

 AUßERWIRTSCHAFT AUSTRIA

INFORMATION

- Informationen werden in Indien gehörtet
 - Inder wartet, dass der Auftraggeber Informationen abholt
 - Don't :
das System ändern und Information als „Bringschuld“ einführen > Überhäufung von Informationen
- Informationen werden rhetorisch zerstreut
 - Je trockener der Inhalt desto mehr versucht der Inder den Inhalt durch gute Rhetorik interessant zu machen
 - Do:
Geduld! Hören Sie konzentriert zu!
achten Sie auf Wiederholungen & was am Ende gesagt wird
Zeigen Sie Interesse (festigt Beziehungsebene)
Stellen Sie offene Fragen

powered by:   

AUSTRIA IST ÜBERALL

 AUßERWIRTSCHAFT AUSTRIA

KRITIK UND LOB

- Kritik:
 - „Gesichtsverlust“ : sehr schlimm für den Inder
 - Do:
Kritik unter „4 Augen“
Kritik konstruktiv & indirekt gestalten: nur Umstände kritisieren
Oder: durch Vermeiden eines Treffens/sozialer Nähe Kritik äußern
- Lob:
 - Inder = Gruppenmensch, Teil eines Teams
 - Inder will nicht als „Liebling des Chefs“ bloßgestellt werden
 - Do:
Auch Lob muss indirekt kommuniziert werden!
Lob im Namen der Geschäftsführung, der Firma...
„Mitarbeiter des Monats“

powered by:   

AUSTRIA IST ÜBERALL

 AUßERWIRTSCHAFT AUSTRIA

ARBEITSANWEISUNG

HINTERGRUND...

- Inder lernen anders
 - Wissen durch Auswendiglernen →
Inder haben tiefes theoretisches Wissen
 - Kaum Anwendungswissen (außer bei erfahrenen Mitarbeitern)
 - Hierarchieverständnis hindert Verantwortung zu tragen
 - Vorgesetzte trägt Verantwortung
 - Inder sucht nach Rat und Zustimmung des Vorgesetzten
 - Weg ist das Ziel
 - Inder interessieren sich wenig für das Ziel, sondern mehr für den Weg dorthin (= prozessorientiert)

powered by:   

AUSTRIA IST ÜBERALL

 AUßERWIRTSCHAFT AUSTRIA

ARBEITSANWEISUNG

- Do:
 - *Geduld!*
 - *Anweisungen klar & Schritt für Schritt*
 - *Ständige Präsenz und Interesse (über Stand der Dinge informieren)*
 - *Beim Vorbeigehen „über die Schulter schauen“*
 - *Nach und nach zur Selbstverantwortung erziehen*

powered by:   

AUSTRIA IST ÜBERALL

 AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA

WISSENSWERTES ZUM SCHLUSS

- Familie wichtiger als geschäftliche Termine
- Inder sind sehr gastfreundlich
- Inder sind selten pünktlich
 - (Ausrede: „so much traffic today...“)

powered by:   

AUSTRIA IST ÜBERALL

 AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA