



Interkulturelle Aspekte bei Kontaktgesprächen und Verhandlungen in Mexiko

**Forum Industrial Supply im Rahmen der Leitmesse Industrial Supply
HANNOVER MESSE 2018
vom 23. April**

Jürgen Fleischmann
Partner
Boege & Business Mexiko

Bedeutung in globalen Unternehmen

- Die Bedeutung der interkulturellen Unterschiede im beruflichen Umfeld wird weiterhin stark unterschätzt.



- Familienprobleme oder Anpassungsschwierigkeiten von Expat und/oder Partner/Familie an die neue Umwelt
➔ häufigster Grund für eine vorzeitige Rückkehr.

Bedeutung in globalen Unternehmen

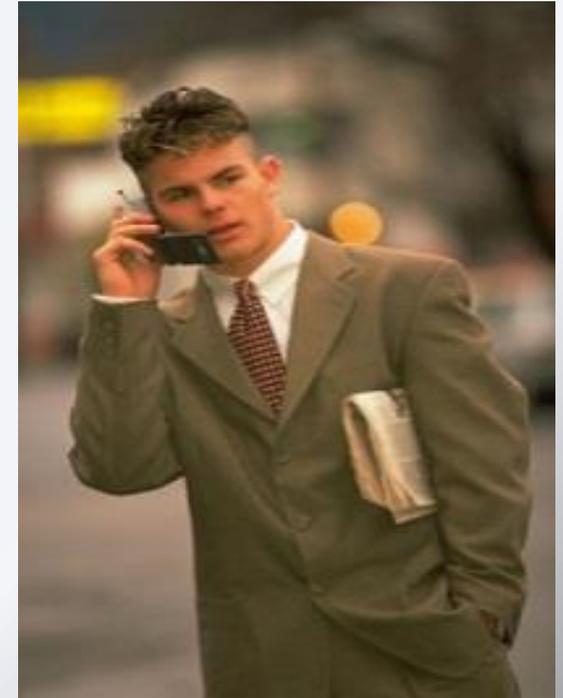
Deutsche im Ausland*:

- ❑ 3,4 Mio. Deutsche leben im Ausland
- ❑ 1,9 Mio. Deutsche arbeiten im Ausland
- ❑ 20% der Expats sind Frauen
- ❑ Expats haben häufig multikulturellen Hintergrund
- ❑ 26% der Expats sind jünger als 30,
60% zwischen 31 und 44, nur 14% sind älter als 45.



Begegnungen in Mexiko

„Der Erfolg Ihres Mexiko-Engagements hängt in erster Linie von Menschen ab.“



Begegnungen in Mexiko

Verschiedene Situationen für Unternehmen mit Mexiko-Engagement

- ❑ **Kontaktaufnahme zu potentiellen Partnern oder Mitarbeitern**
- ❑ **Verhandlungen mit Geschäftspartnern**
- ❑ **Gespräche mit Behörden**
- ❑ **Kommunikation mit Kunden**

Kulturelle Wahrnehmung

Wie ist der typische Mexikaner?



Risiko: Verallgemeinerungen und Stereotypen

Wieso erstaunen uns Verhaltensweisen von Menschen aus anderen Kulturen?

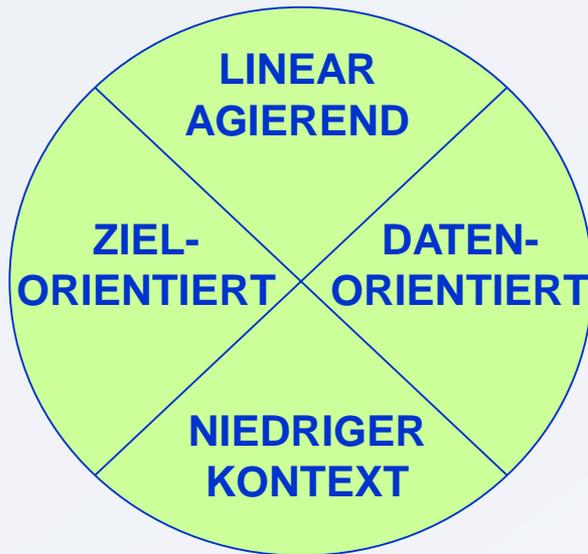
=> (Kulturelle) Wahrnehmung

- Jede Aktion eines Menschen ruft eine Erwartungshaltung über die Reaktion der anderen Person hervor.
- Einige dieser Erwartungen werden durch die Zugehörigkeit zur Kultur geschaffen.
- Wenn das Verhalten eines anderen unsere Erwartung nicht erfüllt, interpretieren wir dies als falsch bzw. „nicht normal“.

KULTURSYSTEME IN DER WELT



Kulturtyp 1*



Kulturtyp 2*



*Richard D. Lewis Modell, 1996



LINEAR-AKTIV

- Zeitbestimmt
- Aufgabenorientiert
- Klare Prioritäten
- Pünktlichkeit



MULTI-AKTIV

- Zeitliche Flexibilität
- Viele Dinge gleichzeitig
- Weniger klare Prioritäten



ZIEL- UND DATENORIENTIERT

- Informationen sind wichtig zur Zielerreichung
- Mangel an Informationen führt zu Desorientierung

SOZIAL- UND DIALOG- ORIENTIERT

- Zwischenmenschliche Beziehungen haben oberste Priorität
- Gespräche sind menschenorientiert und nicht unbedingt informativ



NIEDRIGER KONTEXT

- Direkte Kommunikation
- Nur die sprachliche Nachricht zählt



HOHER KONTEXT

- Indirekte Kommunikation
- Neben der sprachlichen Nachricht werden Informationen auch non-verbal gesendet.



WORAUF MAN ACHTEN SOLLTE

- Kontakte sind persönlich und beginnen mit einem Smalltalk.**
- Privates ist auch im beruflichen Umfeld wichtig und keine Zeitverschwendung.**
- Kontakt mit Kunden, Geschäftspartnern und Personal ist zeitintensiv.**
- Umgangsformen sind sehr höflich.**
- Familie spielt eine große Rolle.**
- Die Kommunikation ist indirekt, d.h. ein „Ja“ bedeutet nicht immer ein „Ja“. Achten Sie auf Körpersprache!**
- Hinterfragen und Bestätigungen einholen.**
- Verträge nur schriftlich.**



Jürgen Fleischmann
Partner

Boege & Business, S.C.,
German Centre Mexico
Tel.: + (55) 8503-9857,
Email: info@boege-b.com.mx, www.boege-b.com.mx