



# Benimm dich!

Respektvoller Handschlag, tiefe Verbeugung oder galanter Handkuss: Die formvollendete Begrüßung auf dem internationalen Parkett will gelernt sein. Will man professionell mitspielen im weltweiten Begrüßungsreigen, sollten länderspezifische Tabus und Höflichkeitsrituale bedacht werden.

**B**ienvenue, Frau Bundeskanzlerin! Erinnern sich die Staatschefs dieser Welt nun wieder verstärkt an den Handkuss? Was bei den anderen Regierungschefinnen bislang gar nicht so stark ins Auge fiel, ist zumindest in der deutschen Presse auf Seite eins: eine speziell männliche Begrüßungsform gegenüber Bundeskanzlerin Angela Merkel. Nicht in jedem Protokoll ist der angedeutete Handkuss vorge-

sehen. Zelebriert wird diese galante Geste vereinzelt noch im Geschäftsleben in Österreich, Ungarn und Polen.

Gerade bei der Begrüßung zeigt der international Reisende sein Niveau und signalisiert damit soziale Kompetenz und Respekt. In Deutschland ist die Begrüßung im Job klar geregelt: Ranghöhere Personen begrüßen die rangniederen zuerst. Sie geben mit ihrer dargelegten Hand das Signal zur körperlichen Kontaktaufnahme, das entspricht auch einer Aufforderung zum Gespräch.

Der amerikanische Anthropologe Edward T. Hall unterteilt Kulturen in förmliche wie der größte Teil Europas, der Mittelmeerraum, die arabischen Länder, Lateinamerika sowie der größte Teil Asiens, in gemäßigt informelle Kulturen, wozu Kanada, Neuseeland, Dänemark und Norwegen gehören, und in sehr informelle Kulturen, Australien und die USA beispielsweise. Statusunterschiede wirken in formellen und hierarchischen Kulturen größer.

Während Deutsche aufs Handgeben „abgerichtet“ sind und einen stabilen Händedruck

## Facts

Nr. 4 vom 4.5.2006  
Auflage: 20.000

www.mm-pr.de  
Agentur für Öffentlichkeitsarbeit

als angenehm empfinden, so wie auch Nord- und Lateinamerikaner, Australier und Mitteleuropäer, können andere Kulturen damit nicht warm werden. Südasiaten und Ägypter gestalten den ersten und oft einzigen Hautkontakt sanft. Ein kräftiger Händedruck wirkt in diesen Ländern frostig und aggressiv. Franzosen hingegen drücken leicht, Araber wiederholt und lang anhaltend. Einen schlechten Eindruck machen generell der „schlappe Lappen“, der „tote Fisch“ (kurz, feucht-kalt und kraftlos), der „Knochenbrecher“ (kurz und brutal) und der „Schraubstock“ (lang und brutal).

Im arabischen Raum gilt die linke Hand als unrein, da sie zur Toilethygiene gebraucht wird. Man sollte also die linke Hand niemals zum Gruß ausstrecken, etwas mit der linken Hand überreichen oder annehmen. In Polen und Russland sollte man zudem zuerst in ein Haus eintreten, bevor man begrüßt. Das Händeschütteln über der Türschwelle gilt dort als schlechtes Omen.

Fast weltweit gilt beim Handschlag: Sehen Sie beim Handschlag dem anderen in die Augen, das schafft sofort innere Verbindung und intensiviert den Kontakt. Und lächeln Sie dabei. So wirken Sie selbstbewusst und sympathisch. In Japan sollte man hingegen lieber zurückhaltend mit Blickkontakt sein.

Auch gut zu wissen: Anders als in Frankreich, wo die Frau entscheidet, ob sie die Hand gibt, gilt in China nicht „ladies first“. Hier wird nur nach Hierarchie unterschieden. In Tunesien sollte ein Mann einer Frau nicht von sich aus die Hand reichen.

In Ägypten, Lateinamerika, Italien, Polen und Russland ist der Körperabstand darüber

hinaus sehr viel geringer als in deutschsprachigen Ländern. In diesen Regionen beträgt der Wohlfühlabstand 25 bis 45 Zentimeter. Auf der sicheren Seite ist man mit einer Distanz von 40 bis 60 Zentimetern bei den meisten Asiaten, Nord-, Zentral- und Osteuropäern sowie Nordamerikanern.

### AS-SALAAM ALAYKUM

Auch bei der Anrede landet man auf dem internationalen Parkett schnell auf dem Glatt-eis. „As-Salaam Alaykum“ – „Friede sei mit dir“ lautet die formelle Anrede in arabischen Ländern. Die traditionelle indische Begrüßung geht so: Beide Personen legen ihre Handflächen vor der Brust aneinander, neigen den Kopf leicht nach vorne und sagen: „Namasié“ – „Ich grüße den Gott in dir“.

Folgende Länder sind von akademischen Graden und Titeln beeindruckt: Schweiz, Österreich, Deutschland, Frankreich, Japan, China, Korea, Singapur, die arabischen und viele südamerikanische Länder. In Italien werden die Titel mit dem Familiennamen genannt (dotto/dottoressa). Polen gebrauchen Grade und Titel hingegen sparsam, Tschechen öfter. Der Gast im fremden Land wartet generell stillvoll, bis ihm das Du angeboten wird.

Die Beispiele zeigen: Es lauern viele Benimmfallen im Umgang mit internationalen Geschäftspartnern. „Look, listen, learn“ (Zusehen, Zuhören, Lernen) lautet daher die goldene Regel für fremde Länder. Nehmen Sie mit allen Sinnen auf, was geschieht und wie Ihre Geschäftspartner „ticken“.

Susanne Helbach-Grosser ■

## VITA Susanne Helbach-Grosser

Susanne Helbach-Grosser erlernte das A-B-C der Umgangsformen von der Pike auf, denn Höflichkeit und Freundlichkeit gehörten in ihrem Elternhaus zu den zentralen Lebensmaximen. 1993 gründete sie ihr Seminar-Institut Takt & Stil. In offenen und firmeninternen Seminaren vermittelt sie die aktuellen gesellschaftlichen Spielregeln im gesamten deutschsprachigen Raum.



Ihr Wissen hat sie mittlerweile in den Ratgebern „Erfolg mit Takt & Stil“ (Expert-Verlag) und „Business-Etikette für Frauen“ (Orell Füssli) zu Papier gebracht. Außerdem ist sie Mitbegründerin der 2002 ins Leben gerufenen Interessengemeinschaft ETI – Etikette-Trainer International.

Weitere Informationen erhalten Sie im Internet unter [www.takt-und-stil.de](http://www.takt-und-stil.de)

## TIPP Business-Knigge

Für einen ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance – das gilt ganz besonders im Geschäftsalltag.

■ **PÜNKTLICHKEIT:** Die meisten Menschen reagieren verärgert, wenn man mit ihrer Zeit allzu großzügig umgeht. Rechnen Sie mit Pufferzeiten: bei Anreise mit dem Auto ungefähr die Hälfte der normalen Fahrzeit. Passiert etwas Unvorhergesehenes, informieren Sie Ihren Gesprächspartner rechtzeitig und entschuldigen Sie sich bei Ihrem Eintreffen nochmals persönlich.

■ **GRÜSSEN:** Der Blick in die Augen ist obligatorisch. Sagen Sie dabei deutlich Ihren Namen. Laut Knigge ist die Grußhierarchie klar geregelt: Wer zuerst grüßt, erweist dem anderen die Ehre.

■ **HÄNDESCHÜTTELN:** Streckt Ihnen jemand seine Rechte entgegen, greifen Sie unbedingt zu. Eine ausgestreckte Hand auszuschlagen, ist in höchstem Grade unhöflich. Der Händedruck sollte nicht zu herzlich sein. Ein fester Händedruck vermittelt zwar selbstbewusstes Auftreten, zu viel davon aber Schmerzen.

■ **DISTANZ:** Rücken Sie Ihrem Gesprächspartner nicht zu sehr auf die Pelle. In Deutschland beträgt der „soziale Abstand“ eine Armlänge. Hält man weniger Abstand, dringt man in den Intimbereich des anderen ein.

■ **AUGENBLICK:** Schauen Sie Ihren Mitmenschen ins Gesicht, wenn Sie mit ihnen reden. Das vermittelt Ihrem Gegenüber, dass Sie sich für ihn interessieren. Ganz wichtig: Lassen Sie Ihren Gesprächspartner aussprechen.

■ **NAMEN NOTIEREN:** Nichts ist peinlicher, als eine halbe Stunde mit einem neuen Kunden zu plaudern, um ihn dann mit der Floskel zu verabschieden: „Wie war noch gleich Ihr Name?“

■ **VISITENKARTEN:** Drängen Sie niemandem Ihre Karte auf. Höflicher ist es, zuerst nach der des Gesprächspartners zu fragen. Stecken Sie die Karte nicht kommentarlos ein, sondern werfen Sie einen kurzen Blick darauf. Übrigens: Business-Karten mit Bild gelten als ausgesprochen unfein.

■ **OUTFIT:** Gepflegte Kleidung sagt: „Du bist es mir wert, mich ordentlich zurechtzumachen.“

## Facts

Nr. 4 vom 4.5.2006  
Auflage: 20.000

www.mm-pr.de  
Agentur für Öffentlichkeitsarbeit