

Quiz – wie fit sind Sie auf internationalem Parkett?

1. Hallo, bis bald, auf Wiedersehen – Man hebt oft zur Begrüßung oder zum Abschied die Hand. In welchem Land ist diese Geste aber kein Gruß sondern eine Beleidigung?
 - a. Südafrika
 - b. Griechenland
 - c. Israel
 - d. Finnland
2. In vielen Ländern bekräftigt man seine Zustimmung durch ein Schütteln des Kopfes von oben nach unten. In welchem Land nickt man, um „NEIN“ zu sagen?
 - a. Libanon
 - b. Bulgarien
 - c. Indien
 - d. Burundi
3. In welchem Land besteht das Gedeck aus 2 Gabeln und einem Messer?
 - a. Spanien
 - b. Australien
 - c. Italien
 - d. Schweden
4. Wenn man in Japan mit den Fingern auf den Tisch klopft, dann bedeutet es, dass man mit dem Gesagten einverstanden und auf der gleichen Wellenlänge mit dem Redner liegt:
 - a. Richtig
 - b. Falsch
5. Die Geste „Daumen hoch“, die in Deutschland „OK“, „alles klar“, „gut gemacht“ bedeutet, hat in vielen Ländern eine gegensätzliche Bedeutung. In welchen Ländern handelt es sich dabei um eine negative Geste?
 - a. Brasilien
 - b. Australien
 - c. Länder des mittleren Ostens
 - d. Allen aufgeführten Ländern
6. Asiaten drücken ihre Ablehnung aus, indem sie schielen und die Luft zwischen ihren Zähnen einziehen
 - a. Richtig
 - b. Falsch
7. In einem islamischen Land ist es eine Beleidigung manche Körperteile des Körpers zu zeigen. Welchen Körperteil sollte man nicht zeigen?
 - a. Die Zähne
 - b. Die linke Hand
 - c. Die Fußsohle
8. Wann wird in Russland Weihnachten gefeiert?
 - a. 24. Dezember
 - b. 25. Dezember
 - c. 31. Dezember
 - d. 6. Januar

9. Sie haben ein Meeting in Griechenland. Sie warten bereits seit 20 Minuten vergeblich. Was machen Sie?
- Sie gehen
 - Sie bitten die Sekretärin die Person, mit der Sie sich treffen, anzurufen und ihr auszurichten, dass Sie warten
 - Sie sagen der Sekretärin nochmals welchen Rang Sie haben
 - Sie bleiben ruhig, denn Zeit spielt in Griechenland keine so große Rolle
10. Während einer geschäftlichen Konferenz in Malaysia hat man Sie gebeten, Ihre Produkte und Ihre Aktivitäten vorzustellen. Die Konferenz hat bereits vor einer halben Stunde begonnen, Sie haben aber immer noch nicht begonnen, über das Geschäftliche zu sprechen. Ihre Gastgeber befragen Sie immer noch zu Ihrem Land, Ihrer Familie. Wie sollen Sie sich verhalten?
- Weiter über nichts Geschäftliches sprechen, bis Ihre Gastgeber signalisieren, dass Sie zum Geschäftlichen übergehen möchten.
 - Anfangen, Geschäftliches und Privates zu vermischen um schließlich mit der Präsentation beginnen zu können
 - Die Gastgeber fragen, ob nicht sofort mit der Präsentation begonnen werden kann
 - Mit Reden aufhören und die Präsentation beginnen
11. Sie (männlich) sind in Indien und haben ein Meeting mit einem Ihrer indischen Geschäftspartner. Nach dem Meeting wollen Sie noch in ein Restaurant gehen. Auf dem Weg nimmt Ihr Geschäftspartner Sie plötzlich an der Hand. Wie verhalten Sie sich?
- Sie ziehen die Hand weg und vergrößern sicherheitshalber den Abstand zwischen sich und Ihrem Geschäftspartner
 - Sie tolerieren es, obwohl Sie sich sehr unwohl fühlen
 - Sie erklären Ihrem Geschäftspartner, dass Sie glücklich verheiratet sind
12. Sie treffen einen japanischen Geschäftspartner zum ersten Mal, er überreicht Ihnen seine Visitenkarte. Wie verhalten Sie sich?
- Sie nehmen sie mit der rechten Hand, schauen sie aufmerksam an und stecken sie danach in die Hosentasche
 - Sie nehmen sie mit beiden Händen, schauen sie aufmerksam an und stecken sie danach in die Innentasche ihres Jacketts.
 - Sie nehmen Sie mit der rechten Hand und stecken sie direkt in ihre Hosentasche ohne sie näher zu betrachten.

Viel Erfolg!

Quelle: Exportup.com

Wenn Sie die Antworten wissen wollen, dann tragen Sie hier bitte Ihre Adresse ein oder hinterlassen Ihre Visitenkarte.

Vorname, Name: _____

Firma: _____

Adresse: _____

Telefon / Mobil: _____

Email: _____

Senden Sie mir Ihre Antworten und Sie erhalten die Lösungen!

Ich wünsche weitere Informationen, denn ich stehe aktuell vor folgender Situation:

- ich will ins Ausland expandieren und neue Märkte erschließen.
- mein international besetztes Team funktioniert nicht richtig.
- meine ausländischen Partner halten Termine und Zusagen nicht ein. Woran liegt das?
- mein Mitarbeiter/meine Mitarbeiterin ist aus dem Ausland zurückgekehrt und seitdem ist es schwierig, mit ihm/ihr umzugehen.
- ich gehe demnächst ins Ausland und möchte mich gerne gut darauf vorbereiten
- ich komme in den Verhandlungen mit meinen ausländischen Geschäftspartnern nicht weiter.
- Andere _____

Bitte nehmen Sie Kontakt mit mir auf per

- Telefon
- Email
- Sonstige _____

Wir unterstützen Sie bei Ihrem erfolgreichen Auslandsgeschäft!
Auslandsstrategie, Markteintrittsstrategie, interkulturelles Training & Coaching

InterCultConsult Management Beratung

Belgradstr. 5a

80796 München

Tel: 089-96 166 366

Fax: 089-96 166 363

Mobil: 0179-679-44 89

Iris.Barnert@intercultconsult.com