

CROSS CULTURAL MANAGEMENT IN LATIN-AMERICA

A short guideline

WER SIND DIE LATINOS?

- Die Auswanderer aus Spanien und Portugal betrachteten sich noch als einen Teil des Vaterlandes und sind ihren Traditionen gefolgt. Die Gesellschaft basierte wie in ihrer Heimat auf Lifestyle und Status (Ansehen).
- Latinos haben gemeinsame kulturelle Wurzeln, mit regionalen Unterschieden. Diese basieren größtenteils auf der ethnischen Herkunft der Bevölkerungsgruppen, der Geografie und der wirtschaftlichen Entwicklung der einzelnen Regionen.

FAUSTREGELN

- Einzigartigkeit erkennen und respektieren. Jedes Land und jeder einzelne Mensch darin ist einzigartig.
- Man sollte seine Hausaufgaben machen! Ein Basiswissen, was Kultur und Geschichte des Landes angeht, wird sich bezahlt machen.
- Bemühen Sie sich Beziehungen aufzubauen.
- Ein Vergleich der Länder untereinander oder mit dem eigenen Herkunftsland ist nicht zielführend.
- Man sollte keine Urteile über Politik oder Sozialsysteme des Landes auf Basis anderer Länder fällen.

FAUSTREGELN

- Zeit & Geduld sind die Stichworte! Der Gang der Dinge und seine Geschwindigkeit (Alltag & Business) mag sehr unterschiedlich von der eigenen Mentalität sein.
- Flexibilität! Passen Sie sich ihrer Umgebung an - und erwarten Sie nicht, dass ihre Umgebung dies tut.
- Ehrlichkeit zahlt sich aus!
- Fragen, beobachten und zuhören! Latinos sind stolz auf ihre Kultur und Geschichte und helfen gerne beim aufklären.
- Immer vom Besten ausgehen, was Menschen und ihr Verhalten angeht. Viele Verhaltensweisen erklären sich, wenn Hintergründe bekannt werden.

TREFFEN & BEGRÜSSUNG

- Grüßen ist das wichtigste (und emotionsreich)! Händeschütteln kann durchaus durch Umarmungen abgerundet werden (abrazos).
- Die Zeit, die wir uns für den einzelnen Menschen nehmen, drückt aus wie sehr wir den einzelnen Menschen willkommen heißen und ihn respektieren.
- Beginnen Sie kein Gespräch (oder fordern Sie Informationen) vor einen ordentlichen Gruß.
- Keine Begrüssung aus Entfernung.

NAMEN & TITEL

- Name und Titel sind Statussymbole für Latinos. Sie repräsentieren Aussagen über die Familie, Bildung, Beruf und Position in Gesellschaft und Unternehmen.
- Verständnis und Respekt dieser Tradition ist wichtig, um Freundschaften zu pflegen und Geschäfte zu machen.
- Latinos haben zwei Familiennamen. Zuerst steht der Familienname des Vaters und dann der der Mutter.

SPRACHE & KONTAKT

- Jedes Land hat kleine sprachliche Abweichungen, mit lokalen Ausdrücke und Einflüssen anderer Sprachen. Trotz guter Sprachkenntnisse kann vieles unverständlich klingen.
- Einige "lokale/regionale" Ausdrücke werden oft gut angesehen!
- Erkundigen Sie sich über bestimmte Themen, die große Beliebtheit geniessen.
- "Personal Space" ist bei den Latinos viel kürzer.

BUSINESS & BEZIEHUNGEN

- Beziehungen sind der Schlüssel zum Geschäftserfolg in Lateinamerika! Menschen sind wichtiger als Gesetz, Regeln oder Institutionen ("Connections" sind der Weg).
- Arbeitgeber – Arbeitnehmer Beziehungen sind sehr persönlich. Die Unternehmen kümmern sich oft um die Mitarbeiter, wie eine Familie es machen würde.

CORPORATE STRUCTURE

- Visitenkarten werden meistens nach den offiziellen Vorstellungen ausgetauscht.
- In Lateinamerika liegen Macht und Autorität in einer Person (nicht in einem Berufstitel). Die Entscheidungen werden zentral getroffen, wobei die Art und Weise der Entscheidungen und Entscheidungsfindung sehr stark durch die Persönlichkeits des Chefs beeinflusst wird.
- Die Autoritätsperson hat die Macht Entscheidungen zu treffen. PUNKT!

MEETINGS

- Die Zusammensetzung der Gruppe beim ersten Meeting wird durch Status und Kompetenz geprägt. Nehmen Sie jemandem mit, der Entscheidungen treffen kann.
- Das Konzept von "Ordnung" ist anderes. Latinos haben eine "rundere" Auffassung. Sie können unterbrechen und mehrere Themen gleichzeitig diskutieren.
- Der "take the money and run" Stil, ohne Mühe um langfristige Beziehungen wird besonders negativ aufgefasst.

GESELLSCHAFT

- Die grösste Herausforderung in Lateinamerika ist die heimischen Regeln für Pünktlichkeit und Tempo zu verstehen und zu akzeptieren.
- Arbeiten Sie an ihrem Aussehen. Latinos fällen ihre Urteile in Hinsicht auf Stil und Auswahl der Kleidung (und legen selbst viel Wert darauf).
- Latinos umarmen und küssen Menschen nicht einfach. Berührungen und Küsse sind für Freunde und Familie reserviert und werden in Geschäftsleben oder bei Unbekannten nicht erwartet.

AT Unternehmen in LA

- Im Regelfall wird ein Einsatz in Lateinamerika in mehreren Ländern gleichzeitig verfolgt.
- Es besteht eine klare Präferenz für die „größeren“ Märkte. Ausnahme, sind wenige „Global Player“, die eine undifferenzierte internationale Expansion verfolgen.
- Lateinamerika aktive Unternehmen erzielen entgegen der allgemeinen Auffassung gute Erfolge. Teilweise wird dies auf die Notwendigkeit einer professionelleren Vorbereitung zurückgeführt.

AT Unternehmen in LA

- Die allgemeine Situation Lateinamerikas wird seitens der Unternehmer als höchst undurchschaubar für Außenstehenden beurteilt.
- Da die Sprache als eine lokale Barriere erkannt wird, setzt ein Großteil der Unternehmen Mitarbeiter mit Fremdsprachenkenntnissen in Spanisch oder Portugiesisch ein.
- Beim Personaleinsatz ist der Anteil der lokalen Mitarbeiter sehr hoch. Bei den Führungskräften wird in der Regel auf „halb-lokale“ (Österreicher oder Deutsche mit lokalem Bezug) gesetzt.