

Zakendoen in het buitenland

Bepaalde gewoontes van Nederlanders worden over de grens niet altijd op prijs gesteld. Verdiep u in de normen en waarden van potentiële zakenpartners uit andere landen. In deze checklist staat hoe u de kans op succesvolle samenwerking aanzienlijk kunt vergroten.

Spreek de taal van uw zakenpartner

Met actieve kennis van het Engels komt u natuurlijk al een heel eind. Maar veel zakenmensen uit bijvoorbeeld de voormalige Oostbloklanden hebben slechts een gebrekkige beheersing van de Engelse taal. Heeft u zelf niet de tijd om u de taal eigen te maken, overweeg dan een tolk bij de ontmoeting(en) in te schakelen. Dat is zeker aan te bevelen wanneer er technische zaken aan bod komen.

Verdiep u in de cultuur van het land

Lees en leer het nodige over de gewoontes in het land van uw zakenpartner. Zorg dat u weet hoe men elkaar begroet tijdens zakenafspraken, of het gebruikelijk is om al dan niet uitgebreid te lunchen, e.d. U voorkomt daarmee beschamende situaties, die een succesvolle zakenmissie in de weg kunnen staan.

Blijf hoffelijk bij meningsverschillen

Het is geen kunst om uw gesprekspartner in diens taal te laten weten dat u het niet eens bent. Des te moeilijker is het om de bereidheid bij de ander te kweken om uw standpunt serieus te overwegen. Dat gebeurt alleen als de ander u respecteert. Respect krijgt u als u niet alleen de taal spreekt van uw gesprekspartner, maar hem ook met respect en hoffelijkheid behandelt.

Hang niet de betweter uit

Corrigeer uw gesprekspartner niet in het openbaar. Daarmee bespaart u hem gezichtsverlies en ondermijning van zijn hiërarchische positie; zaken die bij buitenlandse gesprekspartners vaak zwaarder wegen dan bij ons.

Blijf uw gesprekspartner vousvoyeren

Dat is bij buitenlandse gesprekspartners gebruikelijk, ook al gaat men al vele jaren zakelijk goed met elkaar om. Tutoyeren is voorbehouden aan intimi. Let er daarbij op dat ook het Engels het verschil kent tussen vousvoyeren en tutoyeren. Bijvoorbeeld: would you like something to drink (zakelijk), in plaats van do you want something to drink (vriendschappelijk).

Bewaar uw beheersing

Veel Nederlanders zijn geneigd om hun instemming of ontstemming te benadrukken met stemverheffing en wijde gebaren. Buitenlandse gesprekspartners interpreteren dat vaak als het verliezen van zelfbeheersing; een uiting van boertigheid.

Vermijd al te direct taalgebruik

Zeg niet meteen 'nee'. In Nederland ervaren we het gebruik van 'neen' als recht door zee en oprecht. Buitenlandse gesprekspartners beschouwen dat echter als bijzonder on hoffelijk. In plaats daarvan gebruiken ze bijvoorbeeld het woord perhaps. De ander wordt verondersteld te weten dat zo'n antwoord een regelrechte, maar hoffelijke afwijzing is.

Auteur: De Zaak