

„Zeit ist wie Wasser aus dem Hahn“

Von den unterschiedlichen Geschäftspraktiken bei Russen und Deutschen

Ein Treffen mit russischen Geschäftspartnern ist für Deutsche eine spannende Begegnung, gerade wenn es sich um einen Erstkontakt handelt. Aber auch wenn man sich bereits getroffen hat, sind die Erwartungen hoch: Schließlich soll bei dem Gespräch alles gut gehen, bestenfalls also ein reibungsloser Verlauf und entsprechende Ergebnisse erreicht werden. Wie aber gelingt es, dass man „sich versteht“?

Von Eva Steinlein (Rufil Consulting)

Es lohnt sich, im Gespräch mit Russen einige häufige Verhaltens- und Umgangsweisen der anderen Seite zu kennen. Damit kann man sich ein wenig in die Perspektive des Gesprächspartners versetzen, was das Verstehen erleichtert und dabei hilft, auch angemessen zu reagieren.

In Deutschland beginnt eine Firmenkooperation mit der ersten Anfrage per E-Mail, bei einer Bewerbung reagiert ein Kandidat auf die schriftlich (!) bekanntgegebene Vakanz mit der Zusendung von Dokumenten. Der Griff zum Telefon wird vorerst vermieden, während russische Geschäftspartner es häufig mehr schätzen, wenn sie persönlich kontaktiert werden. Die Telefonnummer gilt als nicht so privat wie in Deutschland und wird schneller herausgegeben. Mit einem Anruf signalisieren Russen, dass ihnen das Anliegen wichtig ist und sie dafür selbst auch aktiv werden. Häufig kann der direkte Kontakt außerdem mehr bewirken als eine ungeöffnete Nachricht.

Für die Deutschen ist es meist sehr wichtig, beim Gespräch „effizient“ und zeitsparend zu sein. Für Ihren russischen Geschäftspartner kann es jedoch nicht minder wichtig sein, erst einmal die verschiedensten Neuigkeiten zu Ihrer Person, zum Gang der Geschäfte oder zum Wetter in Deutschland zu erfahren. Anders als in der deutschen Kommunikation üblich, verlässt er sich nicht darauf, dass alle relevanten Informationen konkret angesagt werden, sondern zieht aus solchen Faktoren seine Schlüsse. Ein solches Eingangsgespräch entspricht also nicht unbedingt nur dem deutschen Begrüßungsgeplauder, sondern kann für den Verlauf des Treffens bereits relevant sein. Seien Sie nicht zu ungeduldig und antworten Sie dementsprechend.

Ebenfalls für viele Deutsche überraschend ist, dass das Gespräch nicht unbedingt einem strikten Zeitplan folgen muss. Anders als in Deutschland wird zwischen Arbeit und Privatleben

keine so starke Trennung erlebt. Das betrifft nicht nur die Themen des Gesprächs, sondern auch den Verlauf: Wenn es noch kein Ergebnis erzielt hat, kann es durchaus verlängert oder im privaten Bereich fortgesetzt werden. Auch Unterbrechungen durch Telefonanrufe oder kurze Zwischentätigkeiten sind keine Seltenheit. Dies bedeutet nicht, dass der russische Gesprächspartner Ihnen wenig Aufmerksamkeit schenkt, sondern indiziert ein rege gehendes Geschäft und wird von Russen nicht als störend empfunden. Für Deutsche dagegen ist der Gedanke schwierig zu verstehen: Zeit ist in Russland nichts, was „begrenzt ist“ oder „eingeteilt werden muss“ – Zeit ist einfach da, und schließlich fließt beliebig viel nach, so wie Wasser aus dem Wasserhahn.

Für Deutsche kann der russische Abschied oft unerklärlich kurz sein – am Telefon mit dem typischen „Wsjo“ (Alles, das war's) wie beim persönlichen Treffen. Weder werden die wichtigsten Punkte des Gesprächs zusammengefasst und wiederholt, noch tauscht man lange Abschiedsfloskeln – ein einfaches „Do Swidanija“ genügt und bedeutet nicht etwa, dass das Treffen schlecht verlaufen oder der Geschäftspartner verärgert ist.

Was die Ergebnisse angeht, haben deutsche Geschäftsleute bisweilen den Eindruck von Beliebigkeit: Ein Nachfolgetermin wird häufig noch nicht vereinbart, sondern mit „Ich rufe Sie noch mal an und dann treffen wir uns“ in Aussicht gestellt. Ebenso werden noch keine Strategien oder detaillierten Lösungswege festgelegt. Der Grund dafür ist, dass sich Gegebenheiten schnell ändern können und das russische Geschäft mit Unvorhergesehenheiten täglich konfrontiert ist – eine zuerst gedachte Herangehensweise hat dann keine Anwendung mehr. Ihre russischen Geschäftspartner haben gelernt, damit umzugehen und sind Meister im Improvisieren von spontanen und direkten Lösungen. Wichtiger als die genaue Vereinbarung des „Wie“ ist für sie das „Was“. Wozu etwas detailliert im Voraus planen, wenn es doch um die Ausführung anhand der Möglichkeiten geht? Kommunizieren Sie also in erster Linie, was konkret und mit welchem Ergebnis getan werden soll – und lassen Sie sich überraschen und überzeugen, wie oftmals in letzter Minute die Lösung aus dem Hut gezaubert wird.

Die Autorin ist Studentin der Interkulturellen Kommunikation