



Der erste Geschäftstermin in Südafrika

Auftreten

Sich adrett und seriös kleiden	<input type="checkbox"/>
Schneller Übergang zum Du und Vornamen	<input type="checkbox"/>
Humor zeigen und über sich selbst lachen	<input type="checkbox"/>
Einen langen Handschlag von Schwarzafrikanern erwidern	<input type="checkbox"/>

Dresscode

Das Outfit nach dem informellen Grad wählen	<input type="checkbox"/>
Formell: Männer tragen Schlips und Kragen; Frauen tragen wenig Dekolleté, ellenbogenlange Bluse, knielangen Rock	<input type="checkbox"/>

Kontakte knüpfen

Flache Hierarchien und eine "open door policy" sind in Südafrika vorherrschend	<input type="checkbox"/>
In von schwarzen Südafrikanern geführten Unternehmen herrschen starke Hierarchien	<input type="checkbox"/>
Von unten nach oben den Kontakt zum Entscheidungsträger aufbauen	<input type="checkbox"/>
Interessen zeigen und sich als Person zu erkennen geben	<input type="checkbox"/>
Das eigene Netzwerk vorstellen	<input type="checkbox"/>

Wertschätzung zeigen

Südafrikanische Geschäftspartner direkt und oft loben	<input type="checkbox"/>
Bei der Teamzusammenstellung die ehemals benachteiligten Gruppen berücksichtigen	<input type="checkbox"/>

Visitenkarten

Die Visitenkarten nicht gleich zu Beginn eines Treffens übergeben	<input type="checkbox"/>
Die Visitenkarten in der Amtssprache und auf Englisch verfassen	<input type="checkbox"/>

Sicherheit

Sich über Gefahren in den Gebieten, in denen man sich aufhält oder durch die man durchfährt, erkundigen	<input type="checkbox"/>
Innenstädte nach Ladenschluss meiden	<input type="checkbox"/>
Keine Anhalter mitnehmen	<input type="checkbox"/>
Bei Unfällen nicht anhalten, um Hilfe anzubieten	<input type="checkbox"/>

Kritik üben

Kritik nur indirekt üben und unter vier Augen	<input type="checkbox"/>
Angehörige ehemals benachteiligter Gruppen in Südafrika stellen eine Ausnahme dar	<input type="checkbox"/>