

Goldene Regeln für den gelungenen Geschäftsaufbau

a) Personen sind wichtiger als die reine Geschäftsebene

1. Bauen Sie sich ein festes Kontaktnetz vor Ort auf.
2. Pflegen Sie diese geschaffenen Kontakte regelmäßig durch persönliche Mittel: direkte Anrufe, häufige e-Mails und regelmäßige Besuche, kleine Geschenke.
3. Seien Sie gastfreundlich und erfüllen Sie auch mal den einen oder anderen Wunsch, der nicht direkt auf Ihrer Geschäftsebene liegt.
4. Schaffen Sie Vertrauen und zeigen Sie Loyalität als die Basis für eine funktionierende Geschäftsebene.

b) Pläne sind nur so gut, wie man sie verändern kann

1. Stellen Sie sich auf Improvisation und Spontaneität ein.
2. Setzen Sie statt detaillierte Pläne lieber auf mündliche Absprachen und direkte Nachfragen, um flexibel auf die vielen Unvorhersehbarkeiten einzugehen.
3. Papier ist geduldig. Besser als jeder Vertrag ist eine tragfähige Beziehung.
4. Bleiben Sie geduldig, wenn Ihre Partner gern mehrere Dinge gleichzeitig tun.

c) Sehen Sie in Ihren Partnern stets die Menschen, nie die Mittel zum Zweck

1. Zwischen Arbeit und Privatleben besteht keine Trennung. Bei allen Geschäftsaktivitäten sehen die Russen in Ihnen immer auch den ganzen Mann oder die ganze Frau.
2. Wenn Sie sich kompromissbereit geben, können Sie beim nächsten Mal ein Entgegenkommen erwarten.
3. Der Kommunikationsstil ist hochgradig indirekt, stark abhängig vom Kontext und diplomatischer. Auch in Ihren Aussagen wird vermutet, dass es Botschaften "zwischen den Zeilen" gibt.
4. Räumen Sie bei jedem geschäftlichen Treffen genug Zeit ein, um länger über das Leben zu Reden, spontan ins Konzert oder Essen zu gehen oder?