

Kulturelle Hürden

"Kulturelle Unterschiede können produktive Verhandlungen ernsthaft erschweren. Mitglieder einer Kultur haben nämlich öfter die Tendenz, *ethnozentrisch* zu denken: sie sind dann gegenüber anderen Kulturgruppen versucht, ihre eigenen Werte als universal und überlegen zu betrachten. (...) Verschiedene Kulturen können auch sehr unterschiedliche Muster der Kommunikation und der Entscheidungsfindung pflegen.

Es ist deshalb wichtig, die kulturellen Filter zu verstehen, die auf die Wahrnehmung der Gesprächspartner einen Einfluss haben. Dabei sollte man allerdings berücksichtigen, dass die nationale Kultur lediglich eine Schicht der Zwiebel darstellt. Ausbildung und Beruf u.a. sind ebenfalls kulturell prägend und beeinflussen somit das Verhalten eines Verhandlers.

Verhandlungspartner sollten sich grundsätzlich bemühen, untereinander einen sinnvollen Prozess des Dialogs aufzubauen. Die Erreichung dieses Zieles setzt eigentlich nicht voraus, dass man sämtliche Nuancen der Kultur des Gegenübers versteht."

Quelle: Michael D. Watkins, *Diagnosing and Overcoming Barriers to Agreement*, Harvard Business School, Note # 9-800-333, Rev. May 8, 2000