



# IHK Pocket-Guide Iran

Interkulturelle Kompetenz für die Westentasche

KREFFELD | MONCHENGLADBACH | NEUSS | WERSEN

## HINTERGRUND UND ZIELE

2

Wer über interkulturelle Kompetenz verfügt, ist in der Lage, mit Menschen aus anderen Kulturen erfolgreich zu agieren.

Ein für beide Seiten zufriedenstellendes Miteinander ist nicht selbstverständlich. Oft unterscheiden sich die Denk- und Verhaltensmuster von Menschen unterschiedlicher kultureller Herkunft deutlich voneinander. Die Unkenntnis der jeweiligen Anschauungen, Werte und Gepflogenheiten kann schnell zu Missverständnissen führen. Und damit zum Scheitern von internationalen Geschäften und Beziehungen.

Das Literaturangebot zum Erwerb von interkultureller Kompetenz ist so vielfältig wie platzgreifend. Mit unseren Interkulturellen Pocket-Guides bieten wir Ihnen ein Format für die „Westentasche“. Sie liefern Wissenswertes zu ausgesuchten Kulturen, handlich und übersichtlich präsentiert. Etwa zur Vorbereitung in der Hotellobby auf den ersten Small Talk mit dem ausländischen Kunden. Oder zum raschen Nachschlagen von Verhaltenstipps während der Taxifahrt zum Geschäftsessen.

Wir wünschen Ihnen eine kurzweilige und nutzbringende Lektüre!

### UNSER CO-AUTOR UND EXPERTE

#### Michael Gorges

Michael Gorges M. A. ist seit 39 Jahren beruflich und privat mit dem Iran verbunden. Der Iran-Experte mit Managementenerfahrung in iranischen Unternehmen trainiert Fach- und Führungskräfte für ihren Einsatz im Iran. Er ist Verfasser einer Reihe von Fachpublikationen zum Iran, u. a. des im Springer-Verlag erschienenen Business-Knigge Iran. [www.michaelgorges.de](http://www.michaelgorges.de)



15

## GUT ZU WISSEN



### Nützliche Adressen



#### Institutionen

**Deutsch-Iranische Industrie- und Handelskammer**  
Bukharest, 8th Street, No.7  
P.O.Box: 15875-6118  
Teheran, Iran  
Tel.: +98 21 81331000  
[www.iran.ahk.de](http://www.iran.ahk.de)

**Botschaft der Bundesrepublik Deutschland**  
Avenue Ferdowsi 320-324  
Teheran 11365, Iran  
Tel.: +98 21 3999 0000  
[www.teheran.diplo.de](http://www.teheran.diplo.de)

**Goethe-Institut Iran**  
Verbindungsbüro  
Deutsche Botschaft Teheran  
P.O.Box: 11365-179  
Avenue Ferdowsi 320-324  
Teheran 11365, Iran  
Tel.: +98 21 3999 1770  
[www.goethe.de](http://www.goethe.de)

**Deutsches Sprachinstitut Teheran**  
Gholhak, Dr. Shariati Str.,  
Yakhchal Str., Keynejad Str.,  
Eslamieh Str., Nr. 10  
Teheran, Iran  
Tel.: +98 21 22606146  
[www.dsit.org](http://www.dsit.org)

#### Länderschwerpunktkammern für Iran

IHK Ostwestfalen zu Bielefeld, Tel.: +49 521 554-101,  
[www.ostwestfalen.ihk.de](http://www.ostwestfalen.ihk.de)

IHK Ostthüringen zu Gera, Tel.: +49 365 8553-127, [www.gera.ihk.de](http://www.gera.ihk.de)

#### Medien

**Iran Daily** (Tageszeitung)  
[www.iran-daily.com](http://www.iran-daily.com)

**Islamic Republic News Agency**  
(Nachrichtenseite)  
[www.irna.ir/en/](http://www.irna.ir/en/)

**Iran News** (Tageszeitung)  
[www.irannewsdaily.com](http://www.irannewsdaily.com)

**Tehran Times** (Tageszeitung)  
[www.tehrantimes.com](http://www.tehrantimes.com)

**Herausgeber**  
IHK Mittlerer Niederrhein  
Geschäftsbereich International  
Friedrichstraße 40  
41460 Neuss  
[www.mittlerer-niederrhein.ihk.de](http://www.mittlerer-niederrhein.ihk.de)

**Ansprechpartner**  
Alexandra Kroll  
Tel.: 02131 9268-587  
E-Mail: [kroll@mittlerer-niederrhein.ihk.de](mailto:kroll@mittlerer-niederrhein.ihk.de)  
Januar 2020,  
soweit nicht anders vermerkt.

**Stand der Publikation**  
In der Reihe IHK Pocket-Guide –  
Interkulturelle Kompetenz für die  
„Westentasche“ sind weitere  
Länder-Ausgaben erschienen.  
Alle Ausgaben und noch mehr  
Wissenswertes zum Thema  
Interkulturelle Kompetenz finden  
Sie unter folgender Internetadresse:  
[www.ihk-interkulturelle-kompetenz.de](http://www.ihk-interkulturelle-kompetenz.de)

**Auflegung des Quiz (S. 14)**  
1. b, 2. c, 3. c, 4. b, 5. a, 6. a.

(Persische Weisheit)

Ein Augenblick der Seelenruhe ist besser als alles, was du sonst erstreben magst.

15	Gut zu wissen	!
14	Wie war das noch mal?	🔄
12	Mini-Sprachführer Persisch (Farsi)	🗣️
11	Private Einladungen	
10	Das Geschäftsessen	
9	Die Geschäftsverhandlung	
8	Die Konversation	
7	Die erste Begegnung	
7	Verhaltensstipps	👤
6	Kulturstandards	🌐
4	Iran im Kurzprofil	📄

3 INHALT

Quiz

1	An welchem Tag findet das persische Neujahr statt?	a. Am 3. April b. Am 21. März c. Am 28. Dezember
2	Welches Kulturmerkmal ist u. a. typisch für die persische Kultur?	a. Pünktlichkeit b. Regelforientierung c. Gastfreundschaft
3	Wie bedankt man sich für eine Einladung?	a. Kheili mannan. b. Hal-e-shoma khub hastid? c. Az davat-e shoma moteshakeram.
4	Welche Verhaltensweise ist typisch für den persischen Verhandlungsstil?	a. Sachbezogene Argumentation b. Emotionale Ausbrüche mit theatralischen Elementen c. Genaues Ausloten der eigenen Vorteile
5	Aus welchen Farben besteht die iranische Nationalflagge?	a. Aus Grün-Weiß-Rot b. Aus Rot-Weiß-Grün c. Aus Weiß-Grün-Rot
6	Welche Regel gilt es, bei privaten Einladungen zu beachten?	a. Der Gastgeber wird zuerst begrüßt. b. Der älteste Gast wird zuerst begrüßt. c. Die Gastgeberin wird zuerst begrüßt.

Die Lösungen finden Sie auf der letzten Seite (Rückseite).

14 WIE WAR DAS NOCH MAL?

4 IRAN IM KURZPROFIL\*




**Staatsname** Islamische Republik Iran

**Staatsform** Islamische Republik

**Hauptstadt** Teheran

**Größe** 1.648.195 km<sup>2</sup> (BRD: 357.022 km<sup>2</sup>)

**Staatsoberhaupt** Ayatollah Seyed Ali Musavi Khamene'i

**Regierungschef** Hassan Ruhani

**Nationalflagge** Die seit 1980 in der heutigen Form existierende Flagge besteht aus drei gleich großen, horizontalen Streifen in den Farben Grün, Weiß, Rot. Grün symbolisiert den Islam, Weiß steht für Frieden und Rot für Mut und Tapferkeit. Im Zentrum steht in stilisierter persisch-arabischer Schrift das Wort „Allah“ (Gott). Den roten und grünen Streifen ziert der kufische Schriftzug „Allāhu Akbar“ („Gott ist am größten“) – ein Verweis auf den Beginn der Islamischen Revolution im Jahr 1979.

**Nationalhymne** „Sorud-e Melli-ye Dschomhuri-ye Eslami-e Iran“ (Nationalhymne der Islamischen Republik Iran)

**Geschichte** **642** Niederlage der letzten persischen Dynastie gegen muslimische Heere. Der Iran gerät für fast 900 Jahre unter islamische Vormundschaft. **1501** Einigung Irans zu einem Nationalstaat. Der Islam schiitischer Prägung wird zur Staatsreligion. **1926** Reza Khan krönt sich zum Schah von Persien, nach dem Sturz des letzten Qadscharenherrschers. Der Iran erlebt eine Phase der Modernisierung nach dem Vorbild Atatürks. **1979** Die Islamische Revolution unter der Führung Khomeinis beendet die Herrschaft der Pahlavi. Der Iran wird eine Islamische Republik.

13 MINI-SPRACHFÜHRER PERSISCH (FARSI)

**Alltagsglossar**

<b>Bank</b>	<b>Bank</b> [Bank]
<b>Restaurant</b>	<b>Restooran</b> [Restoran]
<b>Speisekarte</b>	<b>Karte ghaza</b> [Karte raza]
<b>Apothek</b>	<b>Darookhaneh</b> [Daruhanee]
<b>Krankenhaus</b>	<b>Bimarestan</b> [Bimarestan]
<b>Arzt</b>	<b>Doktor</b> [Doktor]
<b>Deutsche Botschaft</b>	<b>Sefarat-e alman</b> [Zefarat-e alman]
<b>Polizei</b>	<b>Polis</b> [Polis]
<b>Taxi</b>	<b>Taksi</b> [Taxi]
<b>Flughafen</b>	<b>Foroodgah</b> [Forudgha]
<b>eins</b>	<b>yek</b> [jek]
<b>zwei</b>	<b>do</b> [doo]
<b>drei</b>	<b>se</b> [ze]
<b>vier</b>	<b>chahar</b> [tschahar]
<b>fünf</b>	<b>panj</b> [pandschii]
<b>sechs</b>	<b>shish</b> [schisch]
<b>sieben</b>	<b>haft</b> [haaft]
<b>acht</b>	<b>hasht</b> [haascht]
<b>neun</b>	<b>noh</b> [nooh]
<b>zehn</b>	<b>dah</b> [daah]
<b>fünfund</b>	<b>panjah</b> [pandschaa]
<b>hundert</b>	<b>sad</b> [zaad]
<b>tausend</b>	<b>hezar</b> [hesaar]

[...]: Aussprachehilfe

<b>Religion</b>	Über 99 Prozent der iranischen Bevölkerung sind Muslime. Die Mehrheit orientiert sich am schiitischen Islam.
<b>Sprache</b>	Die Amtssprache ist Persisch, weitere Sprachen sind Azeri, Arabisch, Kurdisch sowie zahlreiche Dialekte.
<b>Wichtige Feiertage</b>	<b>10. Februar</b> Tag der Revolution <b>21. März</b> Persisches Neujahr (Nowruz); Fühlungsanfang und Beginn des Kalenderjahres.
<b>Feiertage</b>	Zu beachten sind ferner wichtige <b>Islamische Feiertage</b> wie der <b>Eid-e-Fetr</b> (Fest des Fas-tenbrechens am Ende des Ramadan) <b>Eid-e-Ghorban</b> (Opferfest), Islamische Feiertage haben jährübergreifend kein festes Datum.
<b>Wochenende</b>	Freitag bis Samstag
<b>Bevölkerung</b>	82,9 Mio. Einwohner (Schätzung für 2019)
<b>Wachstum</b>	1,3 % Bevölkerungszuwachs (Schätzung für 2019)
<b>Altersstruktur</b>	0-14 Jahre: 24,7 % 15-64 Jahre: 68,7 % 65 Jahre und älter: 6,6 % (Schätzungen für 2020)
<b>Klima</b>	Das Klima ist im Westen kontinental, im Osten und Süden trocken, steppenartig bis tropisch und entlang der kaspischen Küste subtropisch.
<b>BIP**</b>	463,1 Mrd. USD (Schätzung für 2020)
<b>BIP-pro-Kopf</b>	5.503 USD (Schätzung für 2020)
<b>Währung</b>	Rial (RI.); offizieller Wechselkurs September 2019: 1,00 EUR = 45.926,0 RI.

\*Quellen: Auswärtiges Amt, CIA, Germany Trade & Invest, eigene Recherchen.  
Stand: November 2019, soweit nicht anders vermerkt.  
\*\*Bruttoinlandsprodukt

**IRAN IM KURZPROFIL\*** 5

<b>Guten Morgen!</b>	Sobh bekheir! [Sobe behejr]
<b>Guten Tag!</b>	Rooz bekheir! [Rosch behejr]
<b>Guten Abend!</b>	Asr bekheir! [Asr behejr]
<b>Wie geht es Ihnen?</b>	Hal-e schoma tshore? [Hal-e schoma tschore]
<b>Mir geht es gut.</b>	Man khubam. [Man hubam]
<b>Ich heiße ...</b>	Esm-e man ... ast. [Esm-e man ... ast]
<b>Wie heißen Sie?</b>	Esm-e schoma chist? [Esm-e schoma tschist]
<b>Herzlich willkommen!</b>	Khosh amadi! [Hosch amadi]
<b>Ich freue mich, Sie kennenzulernen.</b>	Az molaghat-e shoma khosbakhnam. [As molaghat-e schoma hoschbakhnam]
<b>Ich komme aus ...</b>	Man motevalde- ... hastam. [Man motevalde- ... hastam]
<b>Deutschland</b>	Alman [Alman]
<b>Danke für Ihre Einladung.</b>	Az davat-e shoma moteshakeram. [As davate-moteshakeram. [As davate-schoma moteschakeram]
<b>Auf Wiedersehen!</b>	Khoda hafez! [Hoda hafes]
<b>Vielen Dank!</b>	Besiyar moteshakeram! [Besiyar moteschakeram]
<b>Bitte.</b> (Als Antwort auf „danke“)	Khadesh mikonomam. [Hahesch mikonomam]
<b>Ja.</b>	Baleh. [Balee]
<b>Nein.</b>	Na kheir. [Na Hejr] / Na. [Na]

**MINI-SPRACHFÜHRER PERSISCH (FARSI)** 12

**KULTURSTANDARDS** 9

Deutschland	Iran
<b>Leistungsorientierung:</b> Der gesellschaftliche Status eines Menschen ist abhängig von seiner persönlichen Leistungsfähigkeit im Arbeitsalltag.	<b>Beziehungs- bzw. Personenorientierung:</b> Gesellschaftlicher Status und sozialer Aufstieg sind abhängig von der persönlichen Herkunft.
<b>Pünktlichkeit:</b> Die Zeit gilt als Ordnungsfaktor, der den Alltag strukturiert. Verabredungen und Termine sind von übergeordneter Bedeutung.	<b>Polychroner Umgang</b> mit dem Faktor Zeit: Termine und Fristen sind eher unverbindliche Anhaltspunkte.
<b>Individualismus:</b> Sehr stark ausdifferenzierte und individualistisch geprägte Gesellschaft. Wichtig ist die persönliche Meinung.	<b>Kollektivistisch geprägte Gesellschaft:</b> Die Meinung des Einzelnen ist abhängig von der Ansicht der jeweiligen Bezugsgruppe, meist der eigenen Familie.
<b>Regeln und Vorschriften:</b> Sie spielen praktisch in allen gesellschaftlichen Bereichen eine ordnende und orientierende Rolle.	<b>Flexible,</b> den Umständen angepasste <b>Planungsweise:</b> Häufiges, situationsbedingtes Improvisieren. Regeln werden oft umgangen.
<b>Kommunikation:</b> Direktes, sachbezogenes Argumentieren. Ohne Umschweife zum Thema gelangen. Sagen, was man denkt.	<b>Kommunikation mit hohem Kontext-Bezug:</b> Indirektes, andeutungsbehaftetes Argumentieren. Sagen, was der andere hören will.
<b>Arbeitsweise:</b> Hoher Stellenwert der Eigenverantwortung und des Pflichtbewusstseins. Besondere Wertschätzung der persönlichen Kompetenz.	<b>Arbeitsweise:</b> Wenig Eigenverantwortung und Abhängigkeit von klaren Anweisungen durch Vorgesetzte. Ausgeprägte Loyalität.

**VERHALTENSTIPPS** 11

Private Einladungen
<ul style="list-style-type: none"> <li>Private Einladungen sind eine besondere Form der Wertschätzung, die Sie nur aus wirklich wichtigen Gründen dankend ablehnen sollten, nicht ohne eine Gegeneinladung auszusprechen. Pünktliches Erscheinen ist sehr wichtig, weil die Speisen gleichzeitig aufgetragen werden. Als Gast sollten Sie ein Geschenk mitbringen in Form von Süßigkeiten oder Gebäck. Beim Betreten des Hauses ziehen Sie bitte die Schuhe aus, auch wenn Sie aufgefordert werden, diese anzubehalten. Iraner mögen keinen Straßenschmutz in ihren privaten Räumen.</li> <li>Sind Ihre Gastgeber sehr religiös, werden Sie die Frauen des Hauses nur beim Auftragen der Speisen kurz sehen. Den Abend verbringen Sie in einer reinen Männergesellschaft. Vor dem Essen ist es üblich, sich die Hände zu waschen.</li> <li>Die persische Küche ist sehr ausgewogen und weniger scharf als z. B. die indische. Es gibt eine Vielzahl von Reisgerichten (Berendj) in Kombination mit unterschiedlichen Fleischvarianten (Lamm-, Hähnchen- oder Ziegenfleisch), Fladenbrot (Nan), Salaten und Kräutern. Reisgerichte mit gegrillten Fleischspießen (Kebab) werden als Tschelow (gedünsteter Reis) bezeichnet. Polow sind Reisgerichte mit verschiedenen Hülsenfrüchten (Linsen, Bohnen) oder anderen Gemüse- und Obstsorten. Eintöpfe (Khoresh) werden mit verschiedenen Fleisch und/oder Gemüsezutaten gekocht. Rindfleisch ist selten, auch weil es teuer ist.</li> <li>Im Iran herrscht striktes Alkoholverbot. Daran sollten Sie sich auch im Rahmen von privaten Einladungen unbedingt halten, selbst wenn Sie zum Trinken eingeladen werden.</li> <li>Ihr Gastgeber wird Sie ständig zum Weiteressen auffordern. Wenn Sie nicht mehr möchten, lassen Sie einen kleinen Rest auf dem Teller übrig. Sparen Sie nicht mit Komplimenten an die Gastgeberin. Ein bis zwei Stunden nach dem Essen ist Aufbruch.</li> </ul>



stelle werden nicht begrüßt.  
Gastgeber begrüßt, dann der Älteste, dann die übrigen. Ange-  
höchsten Status, meist der Älteste, wird zuerst begrüßt, ent-  
der islamischen Grußformel "Salam" (Friede). Die Person mit dem  
Bei der Begrüßung möglich, aber nicht nötig, ist die Verwendung  
kompetenten Geschäftspartner für den deutschen Gesprächs-  
partner darzustellen. Schmeicheln Sie ihn und loben Sie seine  
Rechnung zu übernehmen.

- Das Speisenangebot in den Restaurants spiegelt nur einen Teil  
Restauranter ist es unüblich, ein Geschenk mitzubringen.  
einmal anzusprechen. Zu einem Geschäftsessen in einem  
informellen Rahmen die strittigen Punkte des Gesprächs noch  
geme mit, weil sich ihm so die Möglichkeit bietet, in einem eher  
handlungsrunde vorbereiten, ihn quasi emotional dafür bereit  
einer Verhandlung, den Gesprächspartner auf eine neue Ver-  
kann er, scheinbar losgelöst von den Hindernissen im Verlauf  
bewährtes Ritual und damit Teil seiner Verhandlungsstrategie. So  
nicht damit rechnen. Für Ihren Gastgeber ist die Einladung ein  
Einladungen werden häufig ad-hoc ausgesprochen, oft, wenn Sie  
Restaurant und zu einem privaten Essen.
- stets erwidern. Zu unterscheiden ist zwischen Einladungen in ein  
Geschäftsbeziehung. Eine solche Einladung ist auch eine Form  
zum "Geschäftsessen" dienen häufig der Festigung einer  
Aufbau und Pflege persönlicher Beziehungen nehmen in der  
Gastronomie wird im Iran besonders großgeschrieben.
- Iraner mögen keinen festen Händedruck. Der Islam untersagt den  
Körperkontakt mit Nichtmuslimen. Deshalb ist die Begrüßung per  
Händedruck abhängig von der Einschätzung Ihres Gesprächs-  
partners. Es empfiehlt sich, besonders bei der Begegnung mit  
Frauen, kurz die Reaktion des Gegenübers abzuwarten. Wird  
Ihnen die Hand gereicht, so können Sie den Handschlag erwidern.  
Andernfalls begrüßt man sich mit einem freundlichen kurzen  
Nicken des Kopfes. Das Ausbleiben des Handschlags ist kein  
Zeichen von Respektlosigkeit. Umarmen und Wangenküsse sind  
absolut tabu und nur engen Verwandten oder guten Freunden  
vorbehalten.
- Der erste Eindruck zählt unbedingt. Achten Sie auf Ihr äußeres  
Erscheinungsbild. Ein gepflegter Auftritt und konservative Kleidung  
(Anzug) sind wichtig. Männer können selbstverständlich Krawatte  
tragen, müssen es aber nicht. Für Frauen gilt der islamische  
Dresscode. Das heißt, ein Kopftuch und ein Mantel, der den  
Körper bedeckt, sind vorgeschrieben. Empfehlenswert sind ein  
dunkler Hoseanzug und flache Schuhe. Kein auffälliges Make-up.  
Grünöne sollten wegen ihres Bezugs zum Islam eher vermeiden  
werden.
- Normen est Omen. Akademische- und/oder Ehrentitel (Seyid,  
Hadj) und die korrekte Anrede sind ausgesprochen wichtig.  
Deutsche haben einen hervorragenden Ruf, ihre Tugenden (Fleiß,  
Ordnung, Korrektheit) werden bewundert. Deshalb wird von Ihnen  
Pünktlichkeit erwartet, auch wenn der iranische Geschäftspartner  
verspätet erscheint.

**Die erste Begegnung**

7 VERHALTENSTIPPS

**Die Konversation**

8 VERHALTENSTIPPS

- Im Iran gilt das Prinzip: „Nicht mit der Tür ins Haus fallen.“ Iraner kommunizieren auf eine indirekte Art und Weise, die voller Andeutungen und oft auch Anspielungen ist. Direkte Aussagen sind verpönt und werden eher als verletzend, auch als ungehobelt empfunden. Bei der ersten Begegnung sind Iraner sehr förmlich und gerade gegenüber Deutschen voller Respekt. Sie sollten daher freundlich, aber zurückhaltend auftreten und geduldig auf den weiteren Verlauf des Gesprächs warten. Ungeduld wird als mangelnder Respekt gegenüber dem Gastgeber aufgefasst, der sich unter Zeitdruck gesetzt fühlt. Der Austausch der Visitenkarten hat zwar nicht den gleichen Stellenwert wie in den asiatischen Ländern, dennoch sollten Sie das Ritual des Kartenaustausches mit etwas mehr Aufwand betreiben. Machen Sie keine Notizen auf den Visitenkarten.
- Der Small Talk, ob geschäftlich oder privat, dient dem Kennenlernen und dem ersten Einschätzen des fremden Gesprächspartners und wird daher mit der nötigen Ernsthaftigkeit, vor allem mit Neugier geführt. Iraner finden im Gespräch sehr schnell heraus, ob und inwieweit Sie sich auf die Begegnung vorbereitet haben und auch, ob Sie vermutlich eher an einem schnellen Geschäftsabschluss oder an einer längeren Geschäftsbeziehung interessiert sind. Lesen Sie zur Vorbereitung etwas über die altiranische Geschichte und Kultur und vermeiden Sie Themen, die sich auf die Tagespolitik, den Islam, Menschenrechte, Frauen, den Atomkonflikt oder die gesellschaftlichen Probleme (wie Drogen oder Korruption) im Land beziehen.
- Auch wenn Iraner gerne belehrend auftreten, sollten Sie Besserwisserei im Gespräch vermeiden. Iraner mögen Witze, besonders jene, die sich auf die Regierung und die Mullahs beziehen. Sie mögen jedoch keine Witze, die von Fremden über sie gemacht werden.

**Das Geschäftsessen**

10 VERHALTENSTIPPS

- Iraner mögen keinen festen Händedruck. Der Islam untersagt den Körperkontakt mit Nichtmuslimen. Deshalb ist die Begrüßung per Händedruck abhängig von der Einschätzung Ihres Gesprächspartners. Es empfiehlt sich, besonders bei der Begegnung mit Frauen, kurz die Reaktion des Gegenübers abzuwarten. Wird Ihnen die Hand gereicht, so können Sie den Handschlag erwidern. Andernfalls begrüßt man sich mit einem freundlichen kurzen Nicken des Kopfes. Das Ausbleiben des Handschlags ist kein Zeichen von Respektlosigkeit. Umarmen und Wangenküsse sind absolut tabu und nur engen Verwandten oder guten Freunden vorbehalten.
- Iraner mögen keinen festen Händedruck. Der Islam untersagt den Körperkontakt mit Nichtmuslimen. Deshalb ist die Begrüßung per Händedruck abhängig von der Einschätzung Ihres Gesprächspartners. Es empfiehlt sich, besonders bei der Begegnung mit Frauen, kurz die Reaktion des Gegenübers abzuwarten. Wird Ihnen die Hand gereicht, so können Sie den Handschlag erwidern. Andernfalls begrüßt man sich mit einem freundlichen kurzen Nicken des Kopfes. Das Ausbleiben des Handschlags ist kein Zeichen von Respektlosigkeit. Umarmen und Wangenküsse sind absolut tabu und nur engen Verwandten oder guten Freunden vorbehalten.
- Iraner mögen keinen festen Händedruck. Der Islam untersagt den Körperkontakt mit Nichtmuslimen. Deshalb ist die Begrüßung per Händedruck abhängig von der Einschätzung Ihres Gesprächspartners. Es empfiehlt sich, besonders bei der Begegnung mit Frauen, kurz die Reaktion des Gegenübers abzuwarten. Wird Ihnen die Hand gereicht, so können Sie den Handschlag erwidern. Andernfalls begrüßt man sich mit einem freundlichen kurzen Nicken des Kopfes. Das Ausbleiben des Handschlags ist kein Zeichen von Respektlosigkeit. Umarmen und Wangenküsse sind absolut tabu und nur engen Verwandten oder guten Freunden vorbehalten.
- Iraner mögen keinen festen Händedruck. Der Islam untersagt den Körperkontakt mit Nichtmuslimen. Deshalb ist die Begrüßung per Händedruck abhängig von der Einschätzung Ihres Gesprächspartners. Es empfiehlt sich, besonders bei der Begegnung mit Frauen, kurz die Reaktion des Gegenübers abzuwarten. Wird Ihnen die Hand gereicht, so können Sie den Handschlag erwidern. Andernfalls begrüßt man sich mit einem freundlichen kurzen Nicken des Kopfes. Das Ausbleiben des Handschlags ist kein Zeichen von Respektlosigkeit. Umarmen und Wangenküsse sind absolut tabu und nur engen Verwandten oder guten Freunden vorbehalten.

**Die Geschäftsverhandlung**

6 VERHALTENSTIPPS

- Der Iran gehört wie die arabischen oder asiatischen Länder zu den Gesellschaften, in denen Geschäfte vorwiegend auf einer stark beziehungsorientierten Ebene betrieben werden. Beziehungen sind das Schmiermittel, das im Geschäftsalltag über Erfolg oder Misserfolg entscheidet. Für Iraner ist es - anders als für die Deutschen - wichtig herauszufinden, ob die „Chemie“ stimmt.
- Geschäftliche Gespräche werden ausschließlich auf der Ebene der obersten Geschäftsleitung geführt. Die iranische Managementkultur ist traditionell durch ein ausgeprägtes Hierarchiedenken gekennzeichnet. Autorität und Unterordnung sind die in Unternehmen vorherrschenden Prinzipien. Iraner erwarten, dass ihnen in Verhandlungen Entscheidungsträger gegenüberstehen. Sie wollen auf „Augenhöhe“ verhandeln. Alles andere empfinden sie als eine Form von Respektlosigkeit.
- Für die Dauer von Verhandlungen gibt es kein Zeitlimit. Iraner sind harte Verhandler, die nicht davor zurückschrecken, in Verhandlungen ein breites Repertoire an „Verhandlungstechniken“, aufzuführen, um ihren Verhandlungspartner einzuschüchtern. Das reicht von emotionalen Ausbrüchen bis hin zu kurzzeitigem Verlassen des Raums. Bleiben Sie ruhig und gelassen.
- Es ist üblich, einmal getroffene Vereinbarungen erneut zum Gegenstand von Verhandlungen zu machen. Den Wunsch nach weiteren Zugeständnissen sollten Sie davon abhängig machen, dass Ihr iranischer Geschäftspartner auch Ihnen entgegenkommt. Sie sollten im Vorfeld abklären, zu welchen Konzessionen Sie bereit sind.
- Präsentieren Sie sich als ebenbürtiger harter Verhandler und unterstreichen Sie Ihr Interesse an einem Erfolg für beide Seiten (Win-win-Situation). Wer vorschnell und ohne Not Kompromissbereitschaft signalisiert, zeigt Schwäche. Vertreten Sie Ihre Position entschlossen und doch flexibel.