



Industrie- und Handelskammer
Mittlerer Niederrhein

Krefeld | Mönchengladbach | Neuss | Viersen



www.mittlerer-niederrhein.ihk.de

International

IHK Pocket-Guide **Thailand**

Interkulturelle Kompetenz für die „Westentasche“

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 Smalltalk mit dem ausländischen Kunden. Oder zum raschen Nachschlagen von Verhaltenstipps während der Taxifahrt zum Geschäftsessen.

Wir wünschen Ihnen eine kurzweilige und nutzbringende Lektüre!

UNSERE CO-AUTORIN UND EXPERTIN

Benjama Anantapong

Die Fremdsprachenpädagogin und zertifizierte Trainerin (Universität Jena) ist seit vielen Jahren im Bereich des interkulturellen Coachings tätig. Die Thailänderin und Sprachlehrbuchautorin bereitet deutsche Unternehmen auf die kulturbedingten Herausforderungen Südostasiens vor.
www.thai-german-intercultural-training.com



**Thailand im Kurzprofil****4****Kulturstandards****6****Verhaltenstipps****7**

Die erste Begegnung

7

Die Konversation

8

Die Geschäftsverhandlung

9

Das Geschäftsessen

10

Private Einladungen

11

**Mini-Sprachführer Thailändisch****12****Wie war das noch mal?****14****Gut zu wissen****15**

*Alles ist gleich,
aber doch irgendwie anders.*

(Thailändische Weisheit)

**Staatsname**

Königreich Thailand

Staatsform

Konstitutionelle Monarchie

Hauptstadt

Bangkok

Größe513.120 km² (BRD: 357.022 km²)**Staatsoberhaupt**

König Bhumibol Adulyadej

RegierungschefGeneral Prayuth Chan-ocha
(„Nationaler Rat für Frieden und Ordnung“)**Nationalflagge**

Erst 1916 erhielt die auch „Thong-Thrai-Rong“ („Trikolore“) genannte Flagge des heutigen Thailands ihr Streifendesign. Ein Jahr später, nun mit einem dunkelblauen statt mit einem roten Mittelstreifen, wird sie von König Vajiravudh offiziell eingeführt. Die Flaggenfarbe Rot steht für die thailändische Nation, die Farbe Weiß für die Religion und Reinheit des Buddhismus. Die Farbe Blau soll die Monarchie repräsentieren. Es existieren aber auch Meinungen, nach denen sie aufgenommen wurde, um die im Ersten Weltkrieg mit Thailand verbündeten Mächte Großbritannien, Frankreich und USA zu ehren. Deren Fahnen haben dieselben Farben wie die thailändische Trikolore.

Nationalhymne

„Phleng Chat Thai“ („Nationalhymne Thailands“)

Geschichte

1858 Die Hansestädte Hamburg, Lübeck und Bremen schließen den ersten deutschen Handelsvertrag mit dem Königreich Siam.

1939 Unter dem in Heidelberg geborenen König Ananda Mahidol wird Siam in Thailand umbenannt.

1946 Das heutige Staatsoberhaupt König Bhumibol Adulyadej besteigt den Thron.





Religion	Rund 95 % der Thais bekennen sich zum Buddhismus.
Sprache	Amtssprache ist Thai.
Wichtige Feiertage	13.–15. April „Songkran“, das auch als Wasserfest bekannte thailändische Neujahrsfest 1. Mai Tag der Arbeit 5. Dezember Geburtstag von König Bhumibol Adulyadej Beachte: Fällt einer der zahlreichen thailändischen Feiertage auf einen Samstag oder Sonntag, so wird er am Montag „nachgeholt“.
Bevölkerung	68,6 Mio. Einwohner (Schätzung für 2014)
Wachstum	0,3 % Bevölkerungszuwachs (2014)
Altersstruktur	0–14 Jahre: 17,6 % 15–64 Jahre: 72,6 % 65 Jahre und älter: 9,8 % (Schätzungen für 2014)
Klima	Tropisch-monsunal
BIP	373,6 Mrd. USD (Schätzung für 2014, Stand: Mai 2014)
BIP-pro-Kopf	5.450,2 USD (Schätzung für 2014, Stand: Mai 2014)
Währung	Baht (THB) (Durchschnitt für 2013: 1,0 EUR = 41,38 THB)

*Quellen: Auswärtiges Amt, CIA, Germany Trade & Invest, eigene Recherchen.
Stand: **August 2014**, soweit nicht anders vermerkt.



Deutschland

Sachorientierung: Man konzentriert sich auf Inhalte und Aufgaben (Priorität). Über die Sache wird eine (Personen-)Beziehung hergestellt.

Monochrones Zeitkonzept: Es wird detailliert und langfristig geplant. Zeitpläne dienen zur möglichst systematischen und störungsfreien sukzessiven Erledigung von Aufgaben. Termintreue ist auch Ausdruck von Rücksichtnahme.

Hierarchieorientierung: Das Bewusstsein für Rangordnungen ist unterschiedlich stark ausgeprägt. Individuelle Leistung, Kompetenz und Verantwortungsübernahme sind wichtigste Kriterien für die Bestimmung einer Über- und Unterordnung. Statussymbole sind weniger bedeutsam.

Low-Context Culture: Man sagt, was man denkt, eindeutig und unverschlüsselt. Das „Was“ ist wichtig, nicht das „Wie“. Es besteht eine hohe Abhängigkeit vom tatsächlich Gesprochenen und Geschriebenen.

Thailand

Beziehungsorientierung: Personenbeziehungen stehen im Vordergrund. Das Bestehen persönlicher Vertrauensverhältnisse entscheidet über das Zustandekommen von Geschäften.

Polychrones Zeitkonzept: Es wird weniger und eher kurzfristig geplant. Es besteht keine straffe Orientierung an Zeitplänen. Fristen und Pünktlichkeit sind weniger wichtig. Aufgaben werden parallel abgearbeitet.

Hierarchieorientierung: Rangordnungen sind stark ausgeprägt und allgegenwärtig. Das Berufsleben ist stärker status- als kompetenzorientiert. Alter und Macht, weniger menschliche und intellektuelle Überlegenheit, bestimmen hierarchische Unterschiede.

High-Context Culture: Man kommuniziert indirekt. Kritik, Widerspruch und Ablehnung werden umschrieben geäußert. Das Streben nach Harmonie bestimmt die Kommunikation und das Miteinander.



Die erste Begegnung



- Lassen Sie sich Ihren (ersten) **Termin** mit Ihrem thailändischen Gesprächspartner unbedingt einen Tag vorher bestätigen. Insbesondere bei einem langfristig vereinbarten Termin laufen Sie andernfalls Gefahr, dass das Treffen in Vergessenheit geraten ist oder kurzfristig abgesagt wird.
- Sprechen Sie Ihren thailändischen Gesprächspartner nach der gegenseitigen **Vorstellung** nur mit seinem Vornamen an. Besonders höflich zeigen Sie sich, wenn Sie seinem Vornamen das Wort „Khun“ (Herr/Frau) voranstellen. Erkundigen Sie sich ruhig direkt bei Ihrem Gegenüber nach der richtigen Aussprache seines Namens. Ihr Gesprächspartner wird Ihre Bemühung schätzen, mit der Sie zudem zu einer lockeren Gesprächsatmosphäre beitragen.
- Durchaus üblich ist es, Sie mit einem „**Wai**“ zu begrüßen. Hierbei legt der Grüßende seine Handflächen aneinander und zieht dabei seine Ellbogen an den Körper. Warten Sie daher zunächst das Verhalten Ihrer thailändischen Verabredung ab, und strecken Sie nicht von sich aus ihr die Hand zum Handschlag entgegen. Beantworten Sie den „Wai“ am besten mit einer leichten Verbeugung oder einem freundlichen Nicken.
- In Sachen **Visitenkartenaustausch** existiert in Thailand kein von den westlichen Gepflogenheiten abweichendes Ritual. Stellen Sie sicher, dass Ihre zweisprachig (deutsch/englisch) bedruckte Visitenkarte von guter Qualität ist und Ihre Funktion im Unternehmen möglichst „klangvoll“ wiedergibt.
- Das Sprichwort „**Kleider** machen Leute“ gilt auch in der thailändischen Geschäftswelt. Insbesondere bei der ersten Begegnung können Sie qualitativ anspruchsvolles, westlich orientiertes, konservatives Business-Outfit erwarten. Diese Erwartungshaltung gilt natürlich auch gegenüber Ihnen. Geschäftsfrauen sollten darauf achten, nicht zu viel Haut zu zeigen.

Die Konversation



- Der **Smalltalk** ist für die beziehungsorientierten Thais eine wichtige Form des Miteinanders. Er steht in ausgiebigem Maße fachlichen Gesprächen und Verhandlungen voran, kann aber auch immer wieder in geschäftliche Konversation eingeflochten werden. Nehmen Sie sich Zeit für ihn und begreifen Sie ihn als Mittel des Beziehungsaufbaus und der Beziehungspflege.
- Thailänder kennzeichnet ein ausgeprägtes Harmoniebedürfnis. Der Umgang miteinander ist geprägt von Freundlichkeit, Respekt und ausgeprägter Höflichkeit. Passen Sie sich diesen Konventionen an und tragen Sie zu einer entsprechenden **Gesprächsatmosphäre** bei.
- Neben einem freundlichen Tonfall und einer zurückhaltenden Körpersprache trägt vor allem die Wahl positiver **Gesprächsthemen** zu einer gelassenen und harmonischen Stimmung bei. „Leichte“, humorvolle Beiträge kommen bei Ihrem thailändischen Gesprächspartner besser an als ein kontroverser, schwieriger Gesprächsgegenstand. Anerkennende Bemerkungen über die Schönheit, die reiche Kultur oder die gute Küche Thailands werden gerne gehört. Wundern Sie sich nicht, wenn Sie nach privaten Dingen wie Ihrer Familie gefragt werden. Das ist kein Ausdruck aufdringlicher Neugier, sondern das Bemühen, Nähe und damit die dem Thailänder wichtige persönliche Beziehung herzustellen.
- Beachten Sie bei Ihrer Themenwahl eine Reihe von **Tabus**: Halten Sie sich unbedingt mit Kritik am thailändischen Königshaus zurück. Der König wird von seinem Volk sehr verehrt. Respektlose Äußerungen, auch im privaten Kreis, können unter Umständen sogar zu strafrechtlichen Konsequenzen führen. Vermeiden Sie auch Diskussionen über politische Themen. Vergewähren Sie sich, dass Thailänder Kritik in der Regel personen- und nicht sachbezogen wahrnehmen.



Die Geschäftsverhandlung



- Führen Sie sich nochmals vor Augen: Die Qualität Ihrer persönlichen Beziehung zu Ihrem thailändischen Verhandlungspartner und die Gesprächsatmosphäre sind mitentscheidend für das Erreichen der gesteckten Verhandlungsziele. Vermeiden Sie ein (zu) ziel- und faktenorientiertes Vorgehen. Investieren Sie Zeit und Geduld, sehr häufig gehen Verhandlungen über mehrere Runden. Der Aufbau einer **Vertrauensbeziehung** ist ein langwieriger, aber gewinnbringender Prozess. Geschäftserfolge werden vor allem auch über die emotionale Ebene erzielt. Ein qualitativ ansprechendes und preislich konkurrenzfähiges Produkt ist oftmals nicht alles.
- Aufgrund der Bedeutung der persönlichen Kommunikation ist die Hinzuziehung eines professionellen und vorbereiteten **Dolmetschers** im Einzelfall ratsam. Englischkenntnisse sind auf thailändischer Seite nicht immer in ausreichendem Maße vorhanden. Darüber hinaus zollen Sie Ihrem thailändischen Verhandlungspartner Respekt und vermeiden Missverständnisse und damit Gesichtsverlust.
- Denken Sie an den gesichtswahrenden, indirekten und höflichen **Kommunikationsstil** der Thailänder. Kritik, Widerspruch und Ablehnung werden in aller Regel umschrieben. Lesen Sie daher zwischen den Zeilen und vermeiden Sie selbst offene Konfrontation. Verwechseln Sie mangelnden Widerspruch und ein freundliches Lächeln nicht mit Zustimmung oder etwa mit List. Vielmehr sind nach dem thailändischen Motto „Gerade gehen, gerade kommen“ Aufrichtigkeit und Offenheit wichtige Tugenden.
- Rechnen Sie nicht damit, dass es zu einem schnellen **Verhandlungsabschluss** kommt: Nicht nur der Aufbau der persönlichen Beziehung beansprucht Zeit. Auch halten sich Thailänder gerne bis zum Schluss alle Optionen offen und handeln gerne. Achten Sie bei Ihrem Angebot darauf, das für Ihren Verhandlungspartner „gesichtswahrende“ Zugeständnis einzukalkulieren.

Das Geschäftsessen



- Für den beziehungsorientierten Thailänder kommt dem (Geschäfts-)Essen in **geselliger Runde** eine große Bedeutung zu. Ein solcher Anlass ist keine ernste, sachliche Angelegenheit, sondern es wird viel kommuniziert, gelacht, in manchen Fällen sogar Karaoke gesungen.
- Vor allem in Bangkok gibt es ein großes Angebot sowohl an guten einheimischen als auch an internationalen **Restaurants**. Thailänder werden Sie in der Regel in ein elegantes thailändisches Restaurant führen. Übrigens können Sie auch in solchen Lokalen eine englischsprachige Speisekarte erhalten. Gespeist wird in separaten Räumlichkeiten, um sich in Ruhe unterhalten zu können.
- Beachten Sie, dass **Bestellungen** von Tellergerichten à la carte in einheimischen Restaurants nicht üblich sind. In der Regel befragt der Gastgeber Sie und die anderen Gäste nach den jeweiligen Wünschen und ordert neben dem obligatorischen Reis eine Reihe von Gerichten. Diese werden dann in der Mitte des Tisches platziert. Jeder Gast ist eingeladen, nicht nur von seinem Gericht, sondern nacheinander auch von allen anderen Speisen in kleinen Portionen zu kosten. Als Getränk wird klares Wasser aus Flaschen gereicht, Alkohol wird in der Regel nur zu besonderen Anlässen wie einem wichtigen Vertragsabschluss getrunken. Auf Heißgetränke wie Kaffee und Tee wird aufgrund des warmen Klimas eher verzichtet.
- Gegessen wird mit Löffel und Gabel. Stäbchen werden nur zum Verzehr der chinesischen Nudeln benutzt. Darüber hinaus gelten die bekannten westlichen **Tischmanieren**. Das in China als normal akzeptierte Schmatzen, Rülpsen und Schlürfen ist in Thailand verpönt.
- Die **Rechnung** zahlt grundsätzlich der Einladende. Das Teilen des Rechnungsbetrages oder das Erbitten von Einzelrechnungen ist in aller Regel untypisch und daher so gut wie nicht verbreitet.



Private Einladungen



- Bei einer Einladung in sein Privathaus handelt es sich um eine besondere Geste Ihres thailändischen Geschäftspartners, mit der er seine **Wertschätzung** Ihnen gegenüber zum Ausdruck bringen möchte. Dieser Anlass dient auch dazu, Sie noch besser kennenzulernen. Nehmen Sie dieses Angebot unbedingt wahr.
- Ziehen Sie vor dem **Betreten** des Hauses Ihre Schuhe aus. Es soll Unglück bringen, wenn Sie beim Eintreten die Türschwelle berühren. Auch wenn es sich bei dem Haus Ihres Gastgebers in der Regel um ein großes Anwesen, oft nach westlichem Muster, handelt, das den Status seines Eigentümers widerspiegeln soll, so werden Sie nur den weniger privaten Bereich des Hauses zu sehen bekommen.
- **Spaß** („sanuk“) und **Wohlbefinden** („sabai“) charakterisieren das gesellige Beisammensein in Thailand. Erscheinen Sie zu einer privaten Einladung eher leger gekleidet, auf Anzug und Krawatte können Sie nun verzichten. Sie werden von Ihrem Gastgeber wie ein sehr angesehenes Familienmitglied behandelt. Nutzen Sie diese intime Atmosphäre, indem Sie sich offen zeigen und Einblicke in Ihr Privatleben ermöglichen.
- Als **Gastgeschenk** bietet sich eine teure Flasche Wein, Champagner oder Whiskey an. Bringen Sie der Dame des Hauses einen schönen Blumenstrauß mit. Als gute Alternative kommen auch wertige Mitbringsel aus Ihrer Heimat in Betracht. Auf die Verpackung Ihres Geschenkes sollten Sie großen Wert legen. Achten Sie auf die richtige Farbe des Geschenkpapiers. Die Farben Grün, Blau und Schwarz gelten als Farben der Trauer und sollten daher nicht verwendet werden. Erwerben Sie Ihr Geschenk z.B. in einem westlich orientierten Luxuskaufhaus in Bangkok, dann nehmen Sie am besten den in solchen Kaufhäusern üblichen kompetenten Einpackservice in Anspruch.



Begrüßung | Konversation



Guten Morgen!

Guten Tag!

Guten Abend!

Wie geht es Ihnen?

Mir geht es gut.

Ich heiße ...

Wie heißen Sie?

Herzlich willkommen!

**Ich freue mich, Sie
kennenzulernen.**

Ich komme aus ...

Deutschland

Danke für Ihre Einladung.

Auf Wiedersehen!

Vielen Dank!

Bitte. (als Antwort auf „danke“)

Ja.

Nein.

arun sawad!

sawaddi tonbai!

sawaddi tonjen!

kun pen jang rai bang?

schan sabai di.

schan schue ...

kun schue arai?

jin di ton rab!

schan jin di ti dai pob kun.

schan ma dschag ...

joeramanni

**kob kun samrab kam
schoen kong kun.**

la gon!

kob kun!

dai prod.

schai.

mai schai.

Es handelt sich bei der Darstellung der Übersetzungen um eine Übertragung in lateinische Schrift nach Orientierungsangaben der thailändischen Regierung, welche Ausländern die Aussprache ermöglichen soll.



Alltagsglossar



Bank

Restaurant

Speisekarte

Apotheke

Krankenhaus

Arzt

Deutsche Botschaft

Polizei

Taxi

Flughafen

eins

zwei

drei

vier

fünf

sechs

sieben

acht

neun

zehn

fünfzig

hundert

tausend

tanakan

pattakan

menu

pesat

rongpajaban

paed

satantud joeraman

tamruad

taegsi

sanam bin

nueng

song

sam

si

ha

hog

dschet

paed

gau

sib

ha sib

roei

pan



Quiz



- 1 Wie hieß Thailand noch bis 1939?**
 - a. Siam
 - b. Myanmar
 - c. Brunei

- 2 Wer schloss 1858 den ersten deutschen Handelsvertrag mit Thailand?**
 - a. Die Stadt Heidelberg
 - b. Das Land Preußen
 - c. Die Hansestädte Hamburg, Lübeck und Bremen

- 3 Welcher „Kulturstandard“ trifft auf Thailänder (häufig) zu?**
 - a. Thailänder sind hierarchisch orientiert.
 - b. Thailänder sind sachorientiert.
 - c. Thailänder kommunizieren immer direkt.

- 4 Was bedeuten die thailändischen Ausdrücke „sanuk“ und „sabai“ im Kontext des persönlichen Miteinanders?**
 - a. Ernsthaftigkeit und Ehrlichkeit
 - b. Spaß und Wohlbefinden
 - c. Konfrontation und Pünktlichkeit

- 5 Welche Verhaltensempfehlung ist meistens ein guter Tipp?**
 - a. Äußern Sie sich kritisch über das thailändische Königshaus.
 - b. Legen Sie Wert auf die Verpackung Ihres Gastgeschenks.
 - c. Kommen Sie stets ohne Umschweife zur Sache.

- 6 Wie sagen Sie auf Thailändisch „guten Tag“?**
 - a. Schan schue
 - b. Joeramanni
 - c. Sawaddi tonbai

Nützliche Adressen



Institutionen

Deutsch-Thailändische Handelskammer

25th Floor, Empire Tower 3
195 South Sathorn Road
Yannawa, Sathorn
Bangkok 10120
Tel.: +66 2 670 0600
www.thailand.ahk.de

Goethe-Institut Bangkok

18/1 Soi Goethe
Sathorn 1
Bangkok 10120
Tel.: +66 2 287 0942
www.goethe.de/Bangkok

Botschaft der Bundesrepublik Deutschland

9 South Sathorn Road
Bangkok 10120
Tel.: +66 2 287 9000
www.bangkok.diplo.de

Thai-German Graduate School of Engineering

1518 Pracharaj Sai 1 Road
Bangsue District
Bangkok 10800
Tel.: +66 2 913 2500 24
www.tggs.kmutnb.ac.th

Medien

Bangkok Post (Zeitung)

www.bangkokpost.com

The Nation (Zeitung)

www.nationmultimedia.com

Phuut Thai (Internet-Wörterbuch)

www.phuutthai.com

Radio Thailand (Radiosender)

www.hsk9.org

Die Inhalte dieser Publikation wurden mit größtmöglicher Sorgfalt erarbeitet und zusammengestellt. Für ihre Richtigkeit und Vollständigkeit sowie für zwischenzeitliche Änderungen übernimmt die IHK Mittlerer Niederrhein keine Gewähr. Dies gilt auch für die Inhalte der hier lediglich zu Informationszwecken angegebenen externen Internetseiten. Der Nachdruck, auch auszugsweise, ist nur mit Quellenangabe gestattet.



Industrie- und Handelskammer
Mittlerer Niederrhein

Herausgeber

IHK Mittlerer Niederrhein
Geschäftsbereich International
Friedrichstraße 40
41460 Neuss
www.mittlerer-niederrhein.ihk.de

Ansprechpartner

Stefan Enders
Tel.: 02131 9268-562
E-Mail: enders@neuss.ihk.de

Stand der Publikation

August 2014,
soweit nicht anders vermerkt.

Weitere Ausgaben

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

Auflösung des Quiz (S. 14)

1 a., 2 c., 3 a., 4 b., 5 b., 6 c.