



Wärtsilä Schweiz AG
Mitarbeitermagazin 11/04

Cultural Seminar for Asia

The main engine builders, shipyards and many important customers can be found in Asia, i.e. Korea, Japan and China. As a logical consequence we from Wärtsilä Switzerland are in daily contact with our counterparts in Asia. Frequent travel is a must to keep the relationship up to date and to make sure that projects are successful. The religion, ethics, values, environment (family, economical theories) in which someone grows up, will very much influence how one behaves.

70% or more of unsuccessful international projects are due to the incompatible cultural behaviours of the involved parties. Therefore understanding for each others culture and behaviour will be of utmost importance.

To smoothen the difficulties between two cultures Wärtsilä Switzerland Ltd. organises cultural seminars to support our basis for business success.

During discussions and negotiations the unconscious assumptions and observations that remain unquestioned are particularly bad. Some examples of how Westerners can interpret Asians completely wrong. During negotiations our Asian counterparts do sometimes not talk back or clearly reject our suggestions. Silence is a way to say «we do not agree», and even a yes will most of the time mean «yes, I listen» and not «yes I agree with you».

The phenomenon «loss of face» is one of the most important differences which can be noticed in Asia. For an Asian it might be better to indicate the wrong direction than to admit not to know the correct way. So using open questions may help a Westerner to avoid surprises.

Always try to stay calm, never lose your patience or show that you are angry. If you notice during a discussion that someone is in a difficult position: give face and change topic.

Young, studied Asians are more western minded than the older generation and the mutual understanding of the cultures increases the successful output of negotiations.

There are a lot of do's and don'ts which should be considered, however we will most probably never be able to understand the complete culture and differences in behaviour, therefore it is important: be you, be flexible, listen and learn.

Kleine Geschenke erhöhen die Freundschaft, auch in Asien. Zu Beginn einer Verhandlung kann dies wahre Wunder auf deren Verla ausüben. Schweizer Schokolade ist berühmt und kommt immer gut an. Vermeiden sollte man scharfe Gegenstände oder Uhren, da sie den Tod symbolisieren... das swiss army knife ist als Statussymbol eine Ausnahme!

Es ist erfreulich, wenn ein Geschäft zustande kommt. Freut man sich jedoch zu offensichtlich, bekommt der asiatische Partner den Eindruck, dass etwas faul ist und er über den Tisch gezogen wurde.

Für einen Europäer stellt ein Vertrag den Abschluss einer Interaktion zwischen Geschäftspartnern dar. Für einen Asiaten bedeutet ein abgeschlossener Vertrag deren Beginn.

Ach ja, schmatzen, rauchen, rülpfen bei Tisch sind ein Zeichen, dass es schmeckt und das soll man auch hören (wobei die Koreaner dies anders sehen).

René Baart
Lutz von Fischer



Auszug aus dem Mitarbeitermagazin unseres Kunden Wärtsilä, für den wir seit Jahren regelmäßig Asien-Schulungen durchführen (China, Japan, Korea sowohl für Ingenieure als auch das Management).