



Association
Materials Management,
Purchasing and Logistics

Business-Knigge China

BME (Shanghai) Co. Ltd.
Association Materials Management, Purchasing and Logistics
Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik

德国联邦采购物流协会

Room 1615, Silver Centre
No. 1388 North Shan Xi Road
Shanghai 200060, P.R. China

Vorwort

Der vorliegende China-Knigge des BME versteht sich als durchaus beabsichtigte verallgemeinernde Aussage über die chinesische Geschäftskultur. Er soll als Anregung dienen, sich über die Präsentation des eigenen Unternehmens in China und über den Empfang chinesischer Geschäftspartner tiefer gehende Gedanken zu machen, als man es gemeinhin zu tun pflegt, wenn sich Gäste aus dem benachbarten Ausland ankündigen. Es gibt definitiv kulturelle Unterschiede zwischen Europäern und Asiaten. Vertreter beider Seiten müssen lernen, einander noch besser zu verstehen. Wir empfehlen dringend, sich fremde Kultur- und Wirtschaftskreise zu vergegenwärtigen. Zwar findet langsam Annäherung statt, etwa durch Misch-Ehen, längere Auslandsaufenthalte, durch moderne Medien und die zunehmend engeren globalen Kooperationen. Dennoch gebietet es schon der Anstand, Andere mit ihren nicht immer nachvollziehbaren Sicht- und Handlungsweisen anzuerkennen. Wer Hintergründe zu erkennen vermag, hat mehr Erfolg: in privaten und in geschäftlichen Beziehungen. Dieser Knigge hilft dabei. Er erhebt nicht den Anspruch auf Vollständigkeit. Er beruht auf Erfahrungen.

Haben Sie andere Erkenntnisse gewonnen oder können Sie zusätzliche Anregungen geben, dann freuen wir uns auf Ihr Feedback.

Anton Pietsch

BME China, General Manager

Piotr Warmbier

Project Coordinator BME China/Autor des Knigge

INHALT

- .1 DO'S AND DON'TS BEI DER BEGRÜESSUNG
- .2 SMALLTALK
- .3 KOMMUNIKATION
- .4 HIERARCHIE
- .5 VERHANDLUNGEN
- .6 DO'S AND DON'TS IM ALLTAG
- .7 ZUHÖREN
- .8 ZEITPLANUNG
- .9 GESCHÄFTSREISE
- .10 GASTGESCHENKE
- .11 WEITERE NÜTZLICHE TIPPS
- .12 AUF DEN PUNKT GEBRACHT

.1 DO'S AND DON'TS BEI DER BEGRÜSSUNG

Wie reagieren Sie, wenn Ihnen während der Vorstellungsrunde applaudiert wird?

Aufgrund der Globalisierung haben sich viele Ihrer chinesischen Geschäftspartner bereits über die „europäischen Gepflogenheiten“ informiert. Gehen Sie also davon aus, dass Sie mit Händeschütteln begrüßt werden. Tief verbeugen wird sich keiner mehr. In China gilt ein schwacher Händedruck als höflich und wird nicht als Ausdruck eines schüchternen Charakters gedeutet. Wichtig ist: Schauen Sie Ihrem Gegenüber nicht zu fest und zu lange in die Augen, während Sie mit ihm sprechen. Was hierzulande als selbstverständliches Zeichen der Höflichkeit und Aufmerksamkeit während einer Unterhaltung verstanden wird, ruft bei Chinesen ein mulmiges Gefühl hervor. Er fühlt sich dann beobachtet.

Während einer Vorstellungsrunde wird dem Gast häufig applaudiert. Sollte das auch in Ihrem Fall so sein: Klatschen Sie einfach mit! Der Beifall meint: Herzlich willkommen. Bereiten Sie am besten zweisprachige Visitenkarten vor - auf der einen Seite in Englisch, auf der anderen in Chinesisch - und überreichen Sie diese gleich zur Begrüßung ... mit beiden Händen. Dabei zeigt der Schriftzug immer zu Ihrem Gegenüber. Die empfangenen Karten werden ebenfalls mit beiden Händen entgegen genommen. Widmen Sie diesen Cards ausreichend Aufmerksamkeit. Auf keinen Fall dürfen Sie die Karten einfach in die Hosentasche stecken. Während eines Meetings können Sie die Visitenkarten ruhig vor sich auf dem Tisch der Sitzordnung nach anordnen, so dass Sie den Namen ein Gesicht zuordnen können. Schreiben Sie aber niemals etwas auf die Karten. Notieren Sie Erkennungsmerkmale für später auf einen separaten Zettel. Wichtig: in der chinesischen Sprache wird zuerst der Nachname (meistens einsilbig) genannt, gefolgt von dem Vornamen (meistens zweisilbig). Achten Sie bei der Anrede unbedingt auf den Titel (Direktor etc.) und die Position in der Firma. Auch die Berufsbezeichnung „Lehrer“ wird als Anrede genutzt. Beispiele: Lehrer Ma, Direktor Wu, Doktor Li. Heute ist es üblich, dass sich jüngere Chinesen einen englischen Vornamen zulegen. Das macht es für Nicht-Asiaten einfacher, sich die Namen zu merken.

.2 SMALLTALK

„Können Sie Alkohol trinken?“ Eine für uns ungewöhnliche Frage, die in China durchaus berechtigt ist.

Während in Deutschland das Geschäftliche gern direkt angesprochen wird, legt man in vielen anderen Kulturen Wert auf einleitenden Smalltalk. Dieser wird in China auf einer viel intimeren Ebene geführt als bei uns im „distanzierten“ Europa. Fragen nach dem Familienstand, nach dem Gehalt, dem Alter oder den Gründen für Kinderlosigkeit bereits in den ersten Minuten eines (Verhandlungs-)Gesprächs sind keine Seltenheit. Sie sollten diese Fragen genauso locker beantworten wie die Fragen „Können Sie Alkohol trinken?“ oder „Trinken Sie gerne?“ Von Chinesen wird behauptet, dass es Ihnen wichtig ist, ihre Geschäftspartner erst einmal persönlich kennen zu lernen, bevor sie zum eigentlichen Geschäft kommen. Darum sollte jedes noch so kurzfristige und zeitlich knapp bemessene Meeting mit einem 5- bis 10-minütigen Smalltalk beginnen. Lassen Sie Ihren Verhandlungspartnern Zeit, sich ein besseres Bild von Ihnen zu machen. Es gilt schließlich, in kürzester Zeit Vertrauen aufzubauen. Informieren Sie sich über die für China üblichen Smalltalk-Themen sowie die absoluten Tabubereiche (Freizeitverhalten und Familienverhältnisse der Politikaste, Taiwan-Frage, Ein-Kind-Politik etc.). Gern gehört werden Komplimente über China. Die Chinesen sind sehr stolz auf ihr Land, und sie hören mit Vorliebe Positives von Ausländern. Und warum ist nun die Frage nach dem Alkohol berechtigt? Ganz einfach: Vielen Chinesen fehlt ein bestimmtes Enzym, das für den Alkoholabbau im menschlichen Körper zuständig ist. Das führt dazu, dass Chinesen innerhalb kürzester Zeit angeheitert sind ...

.3 KOMMUNIKATION

Wann ein „Ja“ eigentlich ein „Nein“ bedeutet.

Bei der direkten und indirekten Kommunikation unterscheiden sich die meisten Chinesen von den Europäern, insbesondere von den „direkten“ Deutschen erheblich. Chinesen messen der höflichen Konversation eine hohe Bedeutung bei. Alle Beteiligten sollen wohlfühlen. Es ist also wichtig, das Gegenüber nicht durch Unbedachtes zu verletzen. Während man hierzulande oft direkt ausspricht, was man denkt und möchte, braucht der deutsche Geschäftsmann im asiatischen Raum „feine Antennen“. Dort wird nämlich gern versteckt angedeutet, was gewünscht wird. Die pure Wahrheit passt in vielen Situationen schlichtweg nicht. Ein „ja“ bedeutet nicht immer ein Zugeständnis, sondern vielmehr ein „Ja, ich habe Sie akustisch verstanden.“ Dies ist nach chinesischer Auffassung keine Lüge, sondern die Wahrung der Harmonie. Verzichten Sie beim Reden auf die typisch deutsche Art, Wichtiges laut zu betonen. Da Chinesisch eine Tonsprache ist, gibt es dieses verhältnismäßig „plumpe“ Hilfsmittel zur Unterstreichung dort nicht (auch wenn viele männliche Chinesen gerne untereinander recht laut reden ...). Wichtige Punkte werden durch Wiederholungen betont. Zeigen Sie also keine Ungeduld. Und wenn Sie in einem Punkt nicht mit dem Sprecher übereinstimmen, dann ziehen Sie ein „vielleicht“ oder ein „Wir werden sehen“ dem direkten „nein“ vor.

.4 HIERARCHIE

Wen müssen Sie zuerst begrüßen?

Schon beim Betreten des Konferenzraumes lässt sich die hierarchische Struktur der chinesischen Geschäftspartner ablesen. Zuerst betritt der Ranghöchste den Raum und begrüßt Ihre Delegation. Stellen Sie sich also auch nach ihren Positionen geordnet auf, um Missverständnisse zu vermeiden. Im Laufe einer Verhandlung kann es sein, dass sich die ranghöchste Person bewusst zurückhält, um neutral eingreifen zu können, wenn die Verhandlung zu misslingen droht. Es kommt gelegentlich vor, dass die eigentlichen Verantwortlichen nicht an den Meetings teilnehmen. Somit können Sie in solchen Gesprächen keine Entscheidungen von der chinesischen Seite erzwingen. Wundern Sie sich auch nicht, wenn Ihre chinesischen Partner gähnen oder mit ihren Mobiltelefonen hantieren (oder gar beim Klingeln antworten). Das ist im Gegensatz zu unseren Gepflogenheiten als nicht unhöflich zu verstehen. Sie sollten sich dahingehend dennoch nicht anpassen ...

.5 VERHANDLUNGEN

Wie wirkt sich der in China weit verbreitete Aberglaube auf Ihre Verhandlungen aus?

Als Einführung für typisch chinesische Verhandlungsstrategien empfiehlt sich das Buch „36 Strategeme“ aus der alten chinesischen Kaiserzeit. Angeblich nutzen viele chinesische Führungskräfte diese Strategieleitung auch heute noch. Ansonsten sollten Sie Ihrem Gespür vertrauen. Versuchen Sie aus indirekten Andeutungen herauszuhören, was Ihr Geschäftspartner mitteilen möchte. Durch lange Gesprächspausen nicht aus der Ruhe bringen lassen. In Asien sind Pausen durchaus üblich. Gerade höher gestellten Personen steht es zu, ein Gespräch zu führen bzw. zu leiten. Diese nutzen ihre Position gerne aus, indem sie einige Minuten schweigen. Für Deutsche ist Stille Zeitverschwendung, sie werden unruhig oder unterbrechen die Pause. Bleiben Sie gelassen und schweigen Sie einfach mit. Bauen Sie neue Konzentration auf. Eine Entscheidungsfindung in China ist nach deutschem Verständnis ein sehr langsamer Prozess. Gründe dafür gibt es genug. Zuweilen ist die Mondkonstellation „ungut“. Oder andere Aspekte des chinesischen Bauernkalenders weisen auf einen ungünstigen Termin für eine Entscheidung hin. (Noch ein Hinweis in Sachen Aberglaube: Wundern Sie sich nicht, wenn es in Ihrem Hotel keinen vierten Stock oder keine Zimmernummer 4 bzw. 44 gibt. Diese Zahl steht für Tod, da beide Vokabeln gleich ausgesprochen werden.)

Deutsche Geschäftsleute empfinden Verhandlungen mit Chinesen als mitunter „chaotisch“. Die typisch deutsche Agenda wird vermisst; während des Gesprächs wechselt sprunghaft das Thema; bereits besprochene Punkte werden erneut aufgegriffen; einmal getroffene Vereinbarungen werden überraschend wieder verworfen. Auch hier gilt: geduldig bleiben. Ein wichtiger Punkt ist zudem, dass es hinsichtlich der Definition von „Vertrag“ unterschiedliche Auffassungen gibt. In Europa gilt der einmal aufgesetzte Vertrag als unwiderruflich, in China gilt er eher als ein Beginn, der den Umständen entsprechend abgeändert werden darf. (“In Europe a contract is a law, in China a contract is a passport!”). Inzwischen kommt es aber auch hierbei zu einer Annäherung.

.6 DO'S AND DON'TS IM ALLTAG

Warum das Naseputzen fatale Folgen haben kann.

Das chinesische Volk vermeidet Körperkontakt mit Fremden. Dafür berühren sich chinesische Freunde umso mehr. (Nicht ungewöhnlich: Männliche Jugendliche, die Händchen haltend über die Straßen schlendern.) Klopfen Sie also unter keinen Umständen Ihrem Geschäftspartner auf die Schulter oder auf den Rücken. Seien Sie in dieser Hinsicht distanziert.

Wenn Sie auf Personen zeigen, dann am besten mit der flachen Hand und nicht mit dem Zeigefinger. Winken Sie jemanden herbei, dann immer mit der Handfläche nach unten. Mit dem Kopf nicken bedeutet, dass Ihr Gegenüber Ihnen zuhört, nicht, dass er Ihnen zustimmt: Machen Sie sich also keine falschen Hoffnungen. Die Asiaten sind im Allgemeinen dafür bekannt, dass sie keinerlei Gefühlsregungen zeigen. Unsere Körpersprache macht 80 Prozent der Kommunikation aus. Wenn Sie zum ersten Mal mit einem Chinesen verhandeln und Sie uns bekannte Mimik nicht erklärbar finden, werden Sie sich vermutlich verunsichert fühlen. Entwickeln Sie ein Feingefühl, um auch die chinesische Körpersprache lesen zu können. Generell gilt: nicht zu viel gestikulieren. Behalten Sie Ihre Hände bei sich, wenn Sie reden.

Naseputzen wird von den Chinesen als widerlich angesehen, insbesondere, wenn das benutzte Taschentuch wieder zurück in die Hosentasche gestopft wird. Werfen Sie das Tuch unbedingt in den nächsten Mülleimer!

.7 ZUHÖREN

Warum die Deutschen beim Vortrag als weltbeste Zuhörer gelten.

Chinesen können zuweilen sehr laut sein, sie haben keine Hemmungen, während eines Vortrags Privatgespräche zu führen, ihre Mobilfunkgeräte laut klingeln zu lassen, im gleichen Raum zu telefonieren, mit Papier zu rascheln oder herzhaft zu gähnen (wie erwähnt). Das gilt in der chinesischen Kultur nicht als unhöflich. Machen Sie sich bewusst: In kaum einem anderen Land wird etwa bei einer Präsentation so andächtig gelauscht wie in Deutschland. Die Stille hat schon so manchen Europäer erschreckt - wie muss sie also erst auf Asiaten wirken? Das stille Sitzen und die Ruhe im Raum hat nichts mit Aufmerksamkeit zu tun. In China bedeutet stilles Sitzen oft, dass der Zuhörer eingenickt ist. Wer also Aufmerksamkeit demonstrieren will, bewegt sich und macht Geräusche - man zeigt damit, dass man (noch) wach ist.

.8 ZEITPLANUNG

„Zeit ist Geld“ oder eher: „Nur nichts überstürzen“?

Für die Chinesen gilt in der Regel die zweite Aussage. Sie gehen eher locker mit ihrer Zeitplanung um, ihre Terminplanung ist nicht linear, sondern eher strahlenförmig. Was gerade ansteht, wird gemacht. Also kann es durchaus passieren, dass mehrere Projekte gleichzeitig laufen. Während eines Meetings werden Telefonate wegen eines anderen Projekts geführt, obwohl dies nach unserem Verständnis als störend empfunden wird. Zudem kann sich die Arbeitsweise der Deutschen von der der Chinesen unterscheiden. Während hierzulande die meiste Arbeit oft zu Beginn eines Projekts erledigt wird, legt sich der Chinese meist erst zum Ende des Projektes ins Zeug. Idealerweise wird am Ende in beiden Kulturen in der gleichen Zeit ein bestimmtes Ziel erreicht, wenn auch die Hauptarbeitsphase verschieden ist.

Verzichten Sie bei Ihrem Chinabesuch auf die typisch deutsche strikte Zeitplanung. Planen Sie genug Zeit für Verhandlungen ein. Chinesen (ver-)handeln mit Vorliebe; besprochene Punkte werden oft erneut aufgegriffen und nochmals durchgesprochen. Wahrscheinlich hat der Deutsche das Gefühl, nicht vorwärts zu kommen. Ihr chinesischer Geschäftspartner wird die Verzögerungen nutzen, um Sie besser kennen zu lernen. Verlieren Sie also nicht die Geduld. Bedenken Sie, dass in China wichtige Punkte durch Wiederholungen hervorgehoben werden.

.9 GESCHÄFTSREISE

Warum sich die Chinesen mit „Hast Du schon gegessen?“ begrüßen.

Für die Chinesen scheint das wichtigste Thema Essen zu sein. So wird man über heimische Spezialitäten ausgefragt und zum Kosten sämtlicher chinesischer Köstlichkeiten gedrängt. Deshalb sollten Sie sich interessiert zeigen und ruhig auch von denjenigen Gerichten probieren, die Ihnen auf den ersten Blick vielleicht etwas fragwürdig erscheinen. Da es zur Zeit der Kulturrevolution für die meisten Leute zu wenig zu essen gab, bedeutete die Frage „Hast Du schon gegessen?“, ob es jemandem gut oder schlecht ging. Bis heute hat sich diese Frage gehalten, wobei „ja“ gleichbedeutend ist mit „Mir geht es gut“. Natürlich sind Geschäftsessen ganz bedeutend für den Beziehungsaufbau. Um allen die Möglichkeit zu geben, sich besser kennen zu lernen und Vertrauen aufzubauen, sollten Sie auf jeden Fall an Lunch- und Dinnertreffen teilnehmen. Und stellen Sie sich auch darauf ein, dass für chinesische Verhältnisse sehr viel Alkohol getrunken wird (die Frage des Enzyms ist dann unerheblich ...). Dem können eigentlich nur Frauen entgehen, denn nach chinesischer Weltvorstellung wird es nicht gern gesehen, wenn Frauen Alkohol trinken oder rauchen. Einzige Möglichkeit für Männer: Behaupten Sie, Sie hätten eine Allergie gegen Alkohol. (Das können freilich nicht gleich mehrere Kollegen aus Ihrer Gruppe glaubhaft vorgeben.) Ansonsten hat jeder Teilnehmer bei den diversen Toasts mit anzustoßen.

Bereiten Sie ein paar nette Sätze vor. Während des Essens sollten Sie die geschäftlichen Diskussionen beiseite lassen. Führen Sie Smalltalk über chinesische Besichtigungspunkte, die Sie während Ihres Aufenthaltes besucht haben. Machen Sie viele Komplimente über Land und Leute. Natürlich gilt es auch die chinesische Küche zu preisen. In chinesischen Restaurants sind die Tische traditionell rund und haben eine drehbare Scheibe in der Mitte. Darauf werden schier endlos Platten mit diversen Gerichten serviert. Jeder gelangt gut an die Schüsseln und Teller. Nur die kleine Reisschüssel vor Ihnen gehört Ihnen alleine. Falls Sie nicht mit Stäbchen essen wollen, fragen Sie ruhig nach Besteck. Seien Sie nicht verwundert, wenn Ihnen Ihr Geschäftspartner besonders erlesene Essenshappen auf den Teller legt. Sie brauchen diese Geste nicht zu erwidern. Doch beim Einschenken wird von Ihnen erwartet, dass Sie nicht sich selbst, sondern Ihren Sitznachbarn nachschenken – auch beim Teetrinken. Dies ist ein Zeichen Ihrer Aufmerksamkeit. Man könnte das Nachschenken als eine Art Sport bezeichnen, weil jeder der Aufmerksamste sein möchte. Darum halten Sie sich mit dem Austrinken des Bier-, Wein- und Schnapsglases zurück. Wehren Sie niemals das Nachschenken ab.

Für uns fremd: das Schlürfen und Schmatzen vieler Chinesen. Das ist schlicht und einfach ein Zeichen dafür, dass es schmeckt. Lassen Sie bei jedem Gang immer etwas auf Ihrem Teller liegen, sonst könnte man glauben, Sie sind am Verhungern. Der Gastgeber meint angesichts leerer Teller, er habe zu wenig Essen geordert, das ist peinlich für ihn. Essensreste wie Knochen und Obstkerne legen Sie auf den Tisch und nicht auf den Teller. Ihre Stäbchen dürfen nie in die Reisschale zeigend abgelegt werden - nur quer darüber liegend. In einer Schale steckende Stäbchen erinnern an Räucherstäbchen vor den Ahnentempeln. Das ist eine Verletzung der Ahnenwürde.

.10 GASTGESCHENKE

Wieso darf mein Geschenk aus drei Teilen bestehen, aber nicht aus vier?

Überreichen Sie Präsente mit beiden Händen bzw. nehmen Sie diese auch so entgegen. Für Ihr erstes Geschäftstreffen sollten Sie unbedingt ausreichend Geschenke besorgen, sonst startet Ihre Beziehung mit einer unangenehmen Situation. Für Chinesen gilt in der Regel, dass sie eine Geschäftsbeziehung für einen langen Zeitraum anstreben. Dasselbe gilt auch für Freundschaften. Chinesen haben eher wenig Freunde, diese dafür aber für das ganze Leben. Also investieren Sie ruhig etwas mehr in Ihre Gastgeschenke. Beliebt sind lokale Besonderheiten aus der Heimat (Made in Germany!), etwa Biergläser, T-Shirts, Wein, Parfum, Kosmetika, Pralinen, Puppen in Trachten, Füller oder Bücher. Je höher jemand in der Hierarchie steht, desto teurer sollte Ihr Geschenk sein. Falls Sie bemerken, dass mehr Personen anwesend sind als Sie Präsente parat haben, verteilen Sie lieber keine. Ansonsten könnte die Person, die nicht beschenkt wird, ihr Gesicht verlieren. Wenn Sie ein „Gruppengeschenk“ von Ihrem Unternehmen für das chinesische Unternehmen mitgebracht haben, überreichen Sie es dem Ranghöchsten. Falls Sie geplant haben, eine Standuhr zu verschenken (etwa eine Kuckucksuhr), dann treten Sie in ein kulturelles Fettnäpfchen. „Stehende Uhr“ wird im Chinesischen ausgesprochen wie „Jemandem die letzte Ehre erweisen“. Die Zahl 4 steht (wie erwähnt) auch für „Tod“. Sie können einer Person drei oder fünf Meißener Porzellanteller schenken, aber eben nicht vier. Rot ist in China die Farbe für Glück. Deshalb wird es gerne gesehen, wenn Sie Verpackungen in dieser Farbe wählen. Seien Sie nicht verwundert, wenn Ihr Geschenk zunächst nicht angenommen wird. Ihr Gegenüber wird Ihnen vermutlich dreimal, viermal sagen, dass er es nicht annehmen wird. Es gilt als höflich, sich zunächst zu zieren. Deshalb fragen Sie bitte auch dreimal nach, ob Ihr chinesischer Kollege etwas zu trinken, Nachschlag beim Essen, Hilfe oder sonstiges haben möchte.

Vor Ihrer Abreise sollten Sie Ihre Geschäftspartner zu einem gemeinsamen Essen einladen. Dann übernehmen Sie die Rechnung.

.11 WEITERE NUETZLICHE TIPPS

Fahren Sie mit dem Auto und nicht mit öffentlichen Verkehrsmitteln zu Ihrem Geschäftstermin. Den „Luxus“ sollten Sie sich gönnen. Taxifahren ist in China noch immer unvergleichlich günstig. Befassen Sie sich ausgiebig mit der Unternehmensstruktur und machen Sie sich mit den Erfolgen, Kontakten, etc. vertraut. Gehen Sie gemeinsam Essen, das fördert die Beziehung. Chinesen sind harte, aber herzliche und faire Verhandlungspartner. Der erste Beschluss ist nicht endgültig, Chinesen lieben das Verhandeln. Führen Sie ein Verhandlungsprotokoll, um Beschlüsse besser kontrollieren zu können. Organisieren Sie unbedingt einen Dolmetscher (Englisch ist bei Nicht-Muttersprachlern nicht immer die beste Lösung). Verzichten Sie auf die typisch deutsche direkte Kommunikation. Beachten Sie die Hierarchieordnung Ihrer chinesischen Partner. Kontakte sind in China von großer Bedeutung. Deshalb knüpfen Sie so viele Sie nur können. Durch solche Mittelspersonen werden viele Dinge einfacher. Melden Sie sich regelmäßig bei Ihren chinesischen Geschäftspartnern. Ein kurzer, belangloser Anruf hält Ihre gute Beziehung aufrecht. Schreiben Sie sich die chinesischen Feiertage in Ihren Kalender. Zum chinesischen Neujahr sollten Sie unbedingt Grüße senden.

.12 AUF DEN PUNKT GEBRACHT

- Schütteln Sie Hände nicht heftig, allenfalls schwach.
- Schauen Sie Ihrem Gegenüber nicht zu lange in die Augen.
- Sollte Ihnen bei der Begrüßung applaudiert werden, klatschen Sie mit.
- Visitenkarten werden mit beiden Händen übernommen/überreicht. Mustern Sie die Karten genau. Stecken Sie diese nicht gedankenlos in die Hosentasche. Schreiben Sie nichts auf diese Karten.
- Sprechen Sie Chinesen immer mit ihrer Anrede an (Lehrer, Direktor, Doktor etc.).
- Smalltalk wird auf einer durchaus intimen Ebene geführt (Familienstand, Gehalt etc.)
- Vermeiden Sie beim Smalltalk Tabubereiche (Menschenrechte, Taiwan, Ein-Kind-Politik etc.)
- Ein „ja“ oder Nicken ist nicht mit einer Zustimmung gleichzusetzen. Es signalisiert nur, dass Ihnen zugehört wird.
- Vermeiden Sie ein direktes „nein“. Sagen Sie stattdessen lieber „vielleicht“ oder „Wir werden sehen“.
- Der Ranghöchste betritt immer zuerst den Raum.
- Stellen Sie sich bei Konferenzen nach Hierarchien geordnet auf.
- Bei Verhandlungen können öfters längere Gesprächspausen entstehen. Nicht verunsichern lassen.
- Der Aberglaube spielt eine wichtige Rolle bei der Entscheidungsfindung und kann diese verzögern.
- Vermeiden Sie die Zahl 4. Diese steht für Tod. Die 8 hingegen ist mit Glück gleichzusetzen.
- Bereits besprochene Vertragspunkte können erneut aufgegriffen und verhandelt werden.
- Wichtige Themen werden erneut angesprochen.
- Vermeiden Sie Körperkontakt (Schulterklopfen).
- Benutzte Taschentücher sollten weggeworfen und nicht in die Hosentasche gesteckt werden.
- Wollen Sie jemanden heranziehen, winken Sie mit der Handfläche nach unten (Taxi).
- Asiaten zeigen allgemein wenig Gefühlsregungen. Lernen Sie zu deuten.
- Während Konferenzen kann es lauter werden. Dies ist kein Zeichen von Unaufmerksamkeit. Es zeigt, dass Ihr Gegenüber noch bei der Sache und nicht eingeschlafen ist.
- Chinesen beschäftigen sich meistens mit mehreren Projekten gleichzeitig.
- Lokale Geschenke aus Europa sind sehr beliebt.
- Melden Sie sich regelmäßig bei Ihren chinesischen Geschäftspartnern.
- Das Essen ist ein wichtiger Teil der chinesischen Kultur. Loben Sie also Speisen ausgiebig.
- Es wird immer sehr viel Alkohol getrunken. Möchten Sie nicht so viel trinken, dann überlegen Sie sich eine gute Ausrede (Allergie).
- Das Essen wird für alle bestellt. Jeder nimmt sich davon etwas auf seinen Teller.
- Während des Essens sollten Sie ihren Sitznachbarn immer nachschenken.
- Schmatzen und Schlürfen ist in China kein Zeichen von schlechten Manieren.
- Lassen Sie immer etwas Essen übrig. Dies zeigt, dass Sie satt geworden sind.
- Sie sollten immer genug Geschenke für jeden Teilnehmer dabei haben. Haben Sie nicht ausreichend parat, überreichen Sie am besten gar keine.

E-Mail: anton.pietsch@bme-asia.com

www.bme-asia.com