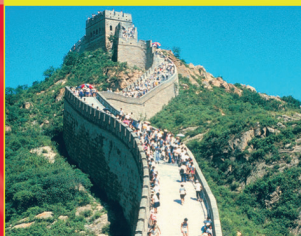


Chunxiao Jing

30
Minuten

für mehr
Chinakompetenz



Wird empfohlen von



GABAL

Chunxiao Jing

30 Minuten für

**mehr
Chinakompetenz**

Bibliografische Information Der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

Umschlag und Layout: die imprimatur, Hainburg
Lektorat: Diethild Bansleben, Eppstein/Offenbach
Satz: ZeroSoft, Timisoara, Rumänien
Druck und Verarbeitung: Salzland Druck, Staßfurt

© 2006 GABAL Verlag GmbH, Offenbach

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags.

Hinweis:

Das Buch ist sorgfältig erarbeitet worden. Dennoch erfolgen alle Angaben ohne Gewähr. Weder Autor noch Verlag können für eventuelle Nachteile oder Schäden, die aus den im Buch gemachten Hinweisen resultieren, eine Haftung übernehmen.

Printed in Germany
978-3-86200-215-3

In 30 Minuten wissen Sie mehr!

Dieses Buch ist so konzipiert, dass Sie in kurzer Zeit prägnante und fundierte Informationen aufnehmen können. Mithilfe eines Leitsystems werden Sie durch das Buch geführt. Es erlaubt Ihnen, innerhalb Ihres persönlichen Zeitkontingents (von zehn bis 30 Minuten) das Wesentliche zu erfassen.

Kurze Lesezeit

In 30 Minuten können Sie das ganze Buch lesen. Wenn Sie weniger Zeit haben, lesen Sie gezielt nur die Stellen, die für Sie wichtige Informationen beinhalten.

- Alle wichtigen Informationen sind blau gedruckt.
- Schlüsselfragen mit Seitenverweisen zu Beginn eines jeden Kapitels erlauben eine schnelle Orientierung: Sie blättern direkt auf die Seite, die Ihre Wissenslücke schließt.
- *Zahlreiche Zusammenfassungen innerhalb der Kapitel erlauben das schnelle Querlesen. Sie sind blau gedruckt und zusätzlich durch ein Uhrensymbol gekennzeichnet, sodass sie leicht zu finden sind.*
- Ein Register erleichtert das Nachschlagen.



Inhalt

Vorwort	6
1. Interkulturelle Kompetenz ist der Schlüssel	8
Was ist interkulturelle Kompetenz?	9
Wozu nützt interkulturelle Kompetenz?	10
2. Grundlagen chinesischer Kultur und Mentalität	12
Basiswissen China	13
Das Deutschlandbild der Chinesen	20
Unterschiede zwischen deutscher und chinesischer Mentalität	22
3. Elementare chinesische Umgangsformen	26
„Gesicht“	27
Höflichkeit	29
Bescheidenheit	31
Zurückhaltung	32
Indirektes Formulieren	33
4. Die erste Begegnung	36
Begrüßungsformeln und -gesten	37
Reihenfolge bei der Begrüßung	38
Visitenkarten	39

Körperkontakt	40
Blickkontakt	41
5. Verhandlungen mit Chinesen	42
Chinesischer Verhandlungsstil	43
Verhandlungsgestaltung	47
6. Beziehungspflege	54
<i>guanxi</i>	55
Beziehungsnetzwerke und Geschäft –	
<i>lao pengyou</i>	56
Beziehungsaufbau und -pflege	60
Geschenke, Gefälligkeiten, Korruption	61
7. Herausforderung chinesisches Essen	64
Chinesische Esskultur	65
Tischsitten	69
Geschäftssessen	72
8. Zeichen, Symbole, Feiertage	74
Zahlen	75
Farben	76
Geschenke	77
Chinesische Feiertage	78
Register	80

Vorwort

China ist weltweit die sechstgrößte Volkswirtschaft, die drittgrößte Handelsnation und das bevölkerungsreichste Land mit 1.300 Millionen Einwohnern. Als Produktionsstandort seit langem von herausragender und weiter wachsender Bedeutung gewinnt nun der chinesische Markt selbst zunehmendes Gewicht. Europäische Produkte, Kultur und Lebensart genießen in China hohes Ansehen und der wachsende Wohlstand der Chinesen verstärkt die Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Waren und westlichem Lebensstil.

Aber Wirtschaftssystem und Kultur in China erschließen sich Europäern nicht von alleine, Mentalität und Sprache stellen hohe Hürden dar.

Dieses Buch will Ihnen helfen, positiv und aktiv aufzutreten, Fehler zu vermeiden und Ihre chinesischen Geschäftspartner besser zu verstehen. Vor allem jedoch soll es Ihnen in einer kulturell ungewohnten Umgebung die Sicherheit vermitteln, die Ihnen Kopf und Blick frei hält für China, seine Menschen und Chancen. Dazu werden Sie erfahren:

- was die Grundlagen der chinesischen Mentalität und Kultur sind,
- warum persönliche Beziehungen in China so wichtig sind,
- was chinesische Geschäftspartner als korrekten Umgang empfinden,
- welchen Eindruck Ihr Verhalten auf Chinesen macht,
- wie Sie am besten mit Chinesen verhandeln.

Sind Chinesen denn wirklich so kompliziert? Natürlich nicht, aber ihre Mentalität und Kultur unterscheiden sich

sehr von vielem, was Sie aus Europa kennen. Wundern Sie sich also auch nicht, wenn Ihnen meine Hinweise nicht immer als mit den westlichen Vorstellungen von Logik vereinbar erscheinen oder wenn ich hier und da Wiederholungen eingebaut habe. Chinesen betonen nämlich wichtige Punkte durch Wiederholung, nicht durch Hervorhebung! Wenn Sie solche Unterschiede berücksichtigen und damit umgehen können, haben Sie den ersten Schritt auf dem Weg zu dauerhaften Erfolgen mit Ihren chinesischen Geschäftspartnern schon geschafft.

Ich hoffe, dass Ihnen die Lektüre der folgenden Seiten Spaß macht und Ihre Lust auf China und die Chinesen verstärkt! Sollten Sie noch Fragen haben, schreiben oder rufen Sie mich einfach an.

Ihre Chunxiao Jing

Schüttorfweg 19

D-48161 Münster

Tel: 02 51 / 9 82 98 47

Fax: 07 21 / 1 51 36 09 59

E-Mail: Jing@Auf-der-Seidenstrasse.com

Internet: www.Auf-der-Seidenstrasse.com

PS.: Frauen und Männer sind von mir immer gleichermaßen angesprochen und gemeint, auch dort wo ich aus Gründen des Leseflusses nur eine Geschlechtsform verwendet habe.

Danken möchte ich Frau Junmei Song für die Abbildungen sowie meinem Mann Pero von Strasser für seine ideelle und redaktionelle Unterstützung.