



KNOWHOW DER KULTUREN VON GERHARD HAIN

Business-Smalltalk im Reich der Mitte

Keine offene Kritik, jedoch ein möglichst persönlicher Umgang: Worauf westliche Manager bei Verhandlungen mit chinesischen Geschäftspartnern achten sollten.

■ Nicht nur wegen der Weltausstellung und auch nicht nur wegen Shanghai ist China heute eines der interessantesten und wichtigsten Länder der Welt, für Touristen ebenso wie für Unternehmer.

Das über eintausendjährige Shanghai wurde bereits im letzten Jahrhundert zu einem der größten Industrie- und Handelsplätze der Welt, der nun durch die Entwicklung des neuen, 522 Quadratkilometer großen Pudong-Distriktes für die Weltausstellung noch zusätzlich an Bedeutung gewonnen hat.

Westliche Manager erwarten in China eine komplett

andere Geschäftswelt, als sie es aus ihrem Heimatland gewohnt sind. Ganz wesentlich ist es, neben Fachkompetenz vor allem über interkulturelle Verhaltenskompetenz zu verfügen und zu verstehen, welchen Einfluss die Geschichte Chinas auf das Verhalten seiner Bevölkerung hat.

Fallen in Verhandlungen

Auf ein Gespräch mit dem chinesischen Geschäftspartner sollte man sehr gut vorbereitet sein. Smalltalk zu Beginn ist unerlässlich. Während der Verhandlung sollte man stets wachsam bleiben, jedoch nie direkte,

negative Kritik äußern. Zu dem sollte man nie über Moral sprechen.

Das klingt einfach und einleuchtend, kann aber in der Realität langer Verhandlungen für westliche Gesprächspartner doch recht schwierig sein.

Fallen und gefährliche Klippen lauern überall, vom ersten persönlichen Kennenlernen an bis zum „endgültigen“ (wie wir oft glauben) Vertragsabschluss, in der Kommunikation im Allgemeinen, bei Verhandlungen und Geschäftsessen.

Dazu einige Ratschläge des erfahrensten Trainers von ti communication: Chi-

nese legen großen Wert auf ein gutes persönliches Verhältnis auch zu ihren Geschäftspartnern, bemühen Sie sich daher, ein solches Verhältnis von Anfang an herzustellen und beizubehalten.

Vermeiden Sie intensiven Blickkontakt mit Ihrem Gesprächspartner, es gilt als aufdringlich und unhöflich, einander beim Sprechen intensiv in die Augen zu schauen.

„Ja“ ist nicht gleich „Ja“

Lernen Sie in praktischen Übungen, welche ganz verschiedene Bedeutungen ein chinesisches „Ja“ haben

kann. Gestik und Mimik sollten sehr dezent sein, ausschweifendes Gestikulieren und offen gezeigte Emotionen gelten als aufdringlich und peinlich.

Planen Sie ausreichend Zeit für Verhandlungen ein, sie können in China oft wesentlich länger dauern als bei uns.

Und ganz wichtig: In China spielt das „Gesicht“ einer Person eine große Rolle, man muss daher sehr darauf achten, in allen Situationen „gesichtsschonend“ zu kommunizieren. Vermeiden Sie in Verhandlungen unbedingt jegliches Verhalten, durch welches Ihr Ge-

sprächspartner sein „Gesicht“ verlieren könnte, zum Beispiel durch offene Kritik oder durch das Ansprechen konfliktträchtiger Themen.

Doch grau ist alle Theorie – solche Ratschläge, mündlich oder schriftlich, werden Ihr Verhalten im Stress der konkreten Situation möglicherweise nur wenig beeinflussen können. Ein Verhaltenstraining bei Profis macht sicher. ■

*Gerhard Hain ist Managing Partner der Unternehmensberatung ti communication Dr. Fischhof GmbH in Wien.
www.ticomcommunication.eu
E-Mail: wien@ticommunication.eu*