



Do and Dont's in China

Erster Kontakt/Meeting

Begrüßung: Ein Händedruck ist die übliche Begrüßung im geschäftlichen Umfeld. Dieser fällt gewöhnlich aber wesentlich schwächer aus, als der feste Händedruck im Westen und ist häufig eher ein Ineinanderlegen der Hände. Generell ist die Begrüßung sehr formal, körperliche Nähe wie Umarmung oder Küsse sind selbst unter guten Bekannten eher unüblich.

Vorstellen: Bei der Vorstellung werden zu Beginn des Gesprächs bereits die Visitenkarten ausgetauscht. Dabei erfolgt die Übergabe immer mit beiden Händen. Diese sollten wenn möglich zweisprachig, eine Seite auf Englisch, eine Seite auf Chinesisch, sein. Die Visitenkarten sollten zunächst aufmerksam gelesen werden. Dies gibt einen ersten Eindruck von den Positionen bzw. der Hierarchie und somit Klarheit über eventuelle Entscheidungsträger.

Namen: Bei chinesischen Namen steht der Nachname immer an erster, der Vorname an zweiter Stelle. Steht auf der Visitenkarte also der Name Wang Bo, so sollte diese Person mit Mr. Wang bzw. Dr. Wang (je nach Position) angesprochen werden.

Smalltalk: Zu Beginn des Treffens wird gewöhnlich erst einmal geplaudert. Dieser Smalltalk sollte in seiner Bedeutung nicht unterschätzt werden. Für Chinesen ist es sehr wichtig, durch diesen „privaten“ Chitchat erst einmal eine Beziehung zu dem Gegenüber aufzubauen, bevor man zu den geschäftlichen Fragen kommt. Übliche Themen sind Reise, Unterkunft, Familie und sogar im Westen unübliche Themen, wie Fragen nach Verdienst, Alter etc. (bei diesen Fragen kann man allerdings die Antwort höflich ablehnen).

Zeit: Niemals sollte man zu Beginn einen fixen Abflugtermin nennen, also ein Datum, zu dem die Verhandlungen abgeschlossen sein sollten. Chinesen sind geschickte Verhandlungspartner und werden den Zeitdruck der anderen Partei gegebenenfalls für sich nutzen. Besser ist es, den Abflugtermin bekannt zu geben, aber einzuräumen, dass eine Verschiebung des Fluges kein Problem sei, falls nötig.

Verhandlungen: Die Ziele sollten zuvor klar abgesteckt sein und es sollte zuvor innerhalb der eigenen Delegation klar geregelt sein, wer was wann sagt! Ansonsten gilt vor allem eines: Geduld! Lineare Verhandlungen und Punkt-für-Punkt-Abarbeiten sind unüblich, Chinesen neigen dazu, schon besprochene Fragen später im Gespräch wieder aufzugreifen und noch einmal zu verhandeln. Dabei gilt, stets besonnen zu bleiben und Gefühlsausbrüche, Lautwerden und „Ins-Wort-fallen“ anderer zu vermeiden. Letzteres gilt als äußerst unhöflich!



Harmonie: Diskussionen sind willkommen in China. Für Chinesen ist es jedoch sehr wichtig, am Ende zu einem Konsens zu gelangen, um so die Harmonie zu erhalten. Entsprechend sollten die anfänglichen Forderungen der Parteien so formuliert sein, dass sie noch Spielraum für ein gegenseitiges Entgegenkommen lassen und so beide Parteien ihr Gesicht wahren können.

Hierarchie: Es erfordert etwas an Erfahrung, stets den richtigen Entscheidungsträger auf der chinesischen Seite zu identifizieren. Niemals sollte man einer Person geringere Aufmerksamkeit schenken, nur da sich dieser im Gespräch zurückhält, oder nicht der CEO oder ein benannter Entscheidungsträger ist.

(Geschäfts-)Essen

Bedeutung: Das Essen ist ein, wenn nicht sogar das zentrale Element der chinesischen Kultur. Folglich sollte eine Einladung zum Essen von Geschäftspartnern niemals abgelehnt werden. Viele für das Geschäft entscheidende Fragen werden nämlich nicht am Verhandlungstisch, sondern beim Essen geklärt. Zudem stellt es für Chinesen die Gelegenheit dar, sich gegenseitig kennen zu lernen.

Sitzordnung: Der Gastgeber sitzt bei wichtigen Essen gewöhnlich mit dem Gesicht zur Tür, der wichtigste Gast rechts neben ihm. Generell empfiehlt es sich für den ausländischen Gast abzuwarten, welcher Platz ihm zugewiesen wird.

Reihenfolge: Die Speisen werden in die Mitte des Tisches gestellt und sind für jedermann am Tisch gedacht. Gewöhnlich werden die Gänge in folgender Reihenfolge serviert, wobei es allerdings viel weniger „streng“ zugeht als in der westlichen Küche: Kalte Vorspeisen, warme Hauptgerichte, Suppe und danach Obst. Reis wird normalerweise gar nicht, oder erst am Ende des Essens serviert, kann aber auf Wunsch auch bereits während des Essens bestellt werden. Nach dem Obst-Gang bricht man für westliche Verhältnisse ziemlich abrupt auf und geht gegebenenfalls noch zu einer anderen Lokalität.

Gerichte: Obwohl Chinesen im Alltag eher einfache Speisen essen, mit ähnlichen Zutaten, wie sie die westliche Küche auch kennt, werden bei Geschäftsessen –zu Ehren des Gastes – jedoch meistens chinesische Spezialitäten und besonders teure Gerichte bestellt. Das kategorische Ablehnen einer Speise ohne sie zu probieren erfordert eine gute Ausrede, zum Beispiel religiöse Gründe, oder Magenempfindlichkeit.

Tischmanieren: Schmatzen, Schlürfen, Kleckern, selbst rauchen sowie mit vollem Mund reden sind beim Essen erlaubt, die Nase sollte man sich allerdings unbedingt auf der Toilette schnäuzen.



Getränke/Alkohol: Häufig wird Tee als Durstlöscher serviert. Jedoch werden fast immer auch Bier und chinesische Schnäpse bestellt und auch fleißig getrunken! Wer auf alkoholische Getränke verzichten möchte, sollte, ähnlich wie beim Essen, eine gute Ausrede parat haben, z.B. die Einnahme eines Medikaments, das den Konsum von Alkohol verbietet. Getränke werden immer ungefragt nachgeschenkt. Wer nichts mehr trinken möchte, lässt sein Glas halb voll stehen. Ein Tipp: Kein Leitungswasser trinken!

Satt? Wer nichts mehr essen möchte, sagt dass er satt ist und lässt etwas auf seinem Teller liegen. Wer ihn leer isst, wird womöglich wieder etwas von seinem Gastgeber als Zeichen der Höflichkeit auf den Teller gelegt bekommen.

Rechnung: Die Rechnung wird beim ersten Mal vom Gastgeber übernommen. Jedoch sollte unbedingt eine Gegeneinladung erfolgen. Bei alten Geschäftspartnern bzw. Bekannten kann regelrecht darum gestritten werden, wer die Rechnung bezahlen darf, da dies mit Ehrerweisung und „Gesicht geben“ einhergeht.

Trinkgeld: Trinkgeld in China ist unüblich.

Allgemeines:

Nachtleben: Geschäftliche Einladungen in Karaoke-Bars oder Clubs sind nichts Unübliches. Hierbei kann jeder selbst entscheiden, inwieweit er diesen folgen möchte, sollte aber das Risiko einer potentiellen Erpressbarkeit nicht aus den Augen verlieren.

Guanxi: Das vielzitierte Guanxi – Beziehungen oder Vitamin B – ist in China häufig der Schlüssel zum Erfolg. Ein persönlicher Kontakt kann mehr bewirken, als tagelange Verhandlungen oder seitenlange Anträge. Jedoch sollte man auch wissen, dass es sich bei diesen Beziehungen oder Freundschaften eigentlich immer um ein Pflichtverhältnis handelt. Das Prinzip der Gegenseitigkeit ist zentraler Aspekt der chinesischen Kultur: Einer Essenseinladung muss eine Gegeneinladung, einer Gefälligkeit eine andere folgen. Diese Gegenleistung hat nicht immer augenblicklich zu erfolgen, sie sollte jedoch niemals vergessen werden. Selten erfolgt ein Gefallen aus reinem Wohlwollen.

Gastgeschenke: Wer mit leeren Händen kommt, gilt als unhöflich, auch im Geschäftsleben. Geschenke für Geschäftspartner sind in China gerne gesehen, jedoch sollte man darauf achten, dass sie als entsprechend teuer oder wertvoll zu erkennen sind, z.B. bekannte europäische Markenprodukte. Gut geeignete Gastgeschenke für chinesische Geschäftspartner sind zum Beispiel: Edle Schokolade oder Pralinen, Markenkugelschreiber, Schweizer Offiziersmesser und



Armbanduhren, Bierkrüge mit Zinndeckel, regionale Souvenirs, Swarovski-Produkte und Wein.

Chinesisches „Ja“: „Yes“ hat viele Bedeutungen in China und ist nicht immer mit einem Einverständnis/Zustimmung gleichzusetzen. „Ja“ kann heißen: Ja, ich habe verstanden; ja, ich bin deiner Meinung, oder auch: nein; ich denke darüber nach. Generell verwenden Chinesen sehr selten das Wort „Nein“. Direkte Ablehnung ist unhöflich. Daher ist es ratsam, immer durch Gegenfragen zu überprüfen, ob das Gesagte auch tatsächlich verstanden wurde.

Wiederholungen: Wichtige Punkte sollte man mehrmals ansprechen. Wiederholungen heben in der chinesischen Sprache die Wichtigkeit des Gesagten heraus, ähnlich wie im Westen das „Laut und deutlich sagen“.

Chinainteresse: Generell kann man immer punkten, wenn man Interesse an und Kenntnisse über China hat. Insbesondere Komplimente zu China können so manche Tür öffnen. Chinesen lieben ihr Land und lassen kaum Kritik von Außen zu. Daher sollte man auch politische Themen, wie Tibet, Taiwan und Menschenrechte vermeiden. Auch einige Wörter auf Chinesisch können helfen, die Stimmung zu lockern und das Eis zu brechen.

Pünktlichkeit: In diesem Punkt ähneln Chinesen den Deutschen. Pünktlichkeit ist eine Tugend. Teilweise kommt man sogar ein paar Minuten früher zum Treffen.

Gesprächsthema Sexualität: Das Thema Sexualität ist für viele Chinesen unangenehm und peinlich. Wer das Thema Sexualität anspricht, hinterlässt keinen guten Eindruck, deshalb sollte es vermieden werden. Auch keine solchen Witze erzählen!

Schlussbemerkung: Bei allen Unterschieden zwischen Europa und China gilt jedoch eines: Mit Natürlichkeit, einem Lächeln und Höflichkeit erreicht man mehr, als mit krampfhaften Anpassungsversuchen. Chinesen erwarten schließlich keinen Chinesen, sondern immer noch einen Deutschen (mit guten Manieren) und so sollte man sich auch verhalten!

BOIWEN & COMPANY LTD. & CO. KG
Nymphenburger Straße 47
80335 München

Telefon: 089 120 211 22
E-Mail: info@boiwen.com
Internet: www.boiwen.com