

GERMAN.CHINA.ORG.CN.



Geschäft mit Chinesen

Gesicht, Respekt und Harmonie Exklusiv

11.01.2016

von Elke Lütke-Entrup, Hongkong

„Löse das Problem, nicht die Schuldfrage.“ Dieses chinesische Sprichwort sollten deutsche Arbeitnehmer in China beachten. Dr. Andrea Thürmer Leung hat in Sozialwissenschaft und chinesischer Geschäftskultur promoviert und mehr als 20 Jahre lang im Reich der Mitte gearbeitet. Heute bereitet sie in ihrem Trainingsinstitut Dragon Business deutsche Arbeitnehmer auf ihren Einsatz in China vor. Im Gespräch mit *China.org.cn* erzählt sie vom chinesischen Geschäftsleben.



Andrea Thürmer Leung mit Kollegen. Offene Kritik führt in China zu Gesichtsverlust.

China.org.cn: Wie sollte man sich auf einen Geschäftstermin in China vorbereiten?

Dr. Andrea Thürmer Leung: Es ist wichtig, Interesse an Land, Kultur und Leuten zu zeigen. Dafür kann man interkulturelle Seminare besuchen oder ein paar Worte Chinesisch lernen.

Deutsche Geschäftsleute bereiten sich meist mit vielen Daten und Fakten sowie mit einer Marktanalyse vor. Dies ist wichtig, jedoch wird dabei das Private vergessen. In China ist es üblich, private Informationen über den Geschäftspartner zu recherchieren. Welche Vorlieben und Hobbys hat er? Wie könnte man der Ehefrau und dem Kind eine kleine Freude bereiten? Ich habe einem Geschäftspartner in Ningbo, einem FC Bayern Fan, immer wieder Fanartikel seiner Lieblingsmannschaft geschenkt. Die Beziehung profitierte davon.

Als Ausbildungsleiterin für das Hotelfach habe ich vor jeder größeren Verhandlung stundenlang, manchmal tagelang, die Situation durchspielen müssen. Meine Kollegen haben unter der Aufsicht unseres Vorgesetzten die Gegenpartei gespielt und mich mit unangenehmen Fragen konfrontiert. Anschließend war ich für jede Situation gewappnet.

Welches sind die schlimmsten "No Gos" im chinesischen Geschäftsleben und wie vermeidet man sie?

Die Worte „ja“ und „nein“ haben eine andere Bedeutung als in Deutschland. „Ja“ heißt nicht „ja“ und „nein“ gibt es nicht. Meine Angestellten haben bei einer Anordnung immer sofort gesagt: „Yes, Madam, yes Madam!“ Dann sind sie aus meinem Büro gelaufen und haben nichts gemacht. „Ja“ bedeutet hier: „Ja“, ich habe es gehört. Es heißt aber noch lange nicht, dass eine Aufgabe verstanden wurde oder erledigt wird. Da hilft nur ständiges Nachfragen und Kontrolle. Das ist für viele Deutsche nervenaufreibend. In China ist es aber notwendig, um Beziehungen aufzubauen und rechtzeitig das zu erreichen was man will.

Weiterhin ist die typisch deutsche Fehlerkultur, bei der man offene Kritik übt, in China undenkbar. Wenn man in Deutschland einen Fehler macht, ist es wichtig herauszufinden, wer den Fehler begangen hat und warum, damit man diesen in Zukunft vermeidet. Danach wird ein Fehler verziehen und man verträgt sich wieder.

Die Suche nach Fehlern bedeutet in China einen Gesichtsverlust, der nicht wieder gut zu machen ist. Einmal wies eine deutsche Freundin, die für die Brillenproduktion verantwortlich ist, ihren Geschäftspartner per E-Mail direkt auf einen Fehler hin. Danach herrschte Funkstille. Diese Stille konnte erst gelöst werden, als ihr Chef sich einschaltete und das Problem als Missverständnis deklarierte. Fehler und Kritik sollten immer indirekt angesprochen oder es sollte vorgeschlagen werden, wie man gemeinsam die Sache lösen kann. Besser schreiben: „Leider passen die Scharniere nicht zusammen. Könnten Sie uns helfen herauszufinden, woran dies liegt?“



Andrea Thürmer Leung (r.) im Gespräch. Privates und Geschäftliches werden in China oft vermischt.

Was sollte man tun, wenn man merkt, dass man sich interkulturell "falsch" verhalten hat? Sich beim Geschäftspartner entschuldigen?

Sich entschuldigen oder sich selbst und die eigene Firma schlecht machen, ist unangebracht, weil es dadurch zu einem Gesichtsverlust kommt. Besser wäre es zu sagen, dass man die Sache falsch verstanden habe.

Spielt Feng Shui wirklich eine Rolle im chinesischen Geschäftsleben und wenn ja, welche?

Ja, eine große sogar. Für den wirtschaftlichen Erfolg optimieren viele Geschäftsleute Gebäude, Gartenanlagen und Räume, aber auch Webseiten, Visitenkarten und Flyer. Andere suchen im chinesischen Mondkalender nach einem Glück versprechenden Tag für einen Vertragsabschluss oder eine Geschäftseröffnung.

Den Glauben an Feng Shui gibt jedoch nicht jeder zu. Ein chinesisches Ehepaar behauptete einmal, dass sie sehr modern und nicht abergläubisch seien. Als sie aber in eine Wohnung mit der Nummer 4 ziehen sollten, lehnten sie dankend ab. Das Wort „vier“, „si“ 四 wird im Chinesischen ähnlich gesprochen wie „si“ 死, der Tod.

Warum gibt es in China noch immer den obligatorischen starken Konsum von Alkohol bei Geschäftsessen?

Der starke Alkoholkonsum dient dem Aufbau der Beziehung, da man beim Trinken etwas lockerer und redseliger wird. Trinken, lachen und singen verbindet. Privates und Geschäftliches werden vermischt, so dass eine Freundschaft entstehen kann. Oft hält sie ein Leben lang. Von einer Frau wird nicht erwartet, dass sie Alkohol trinkt.

Die Meinung der Interviewten spiegelt die Position unserer Webseite nicht notwendigerweise wider.