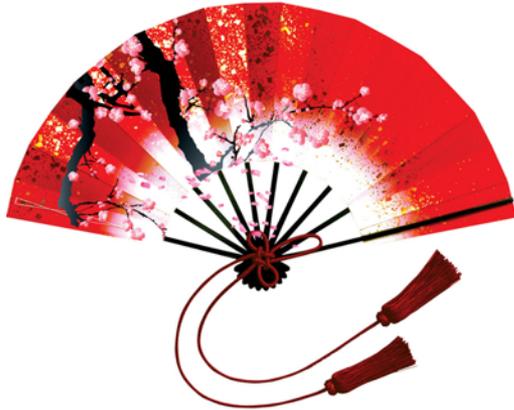


Kapitel 13: Traditionelle Kultur in China



Konfuzianismus

im 6. Jh. vor Christus

Taoismus

im 4. Jh. vor Christus

Buddhismus während der Han-Zeit 4. Jh.
vor Christus

- In Chinas 5000-jähriger Geschichte haben sich viele verschiedene Philosophien und Morallehren herausgebildet, welche die Kultur und Kommunikation stark beeinflusst haben. Die drei Säulen der chinesischen Gesellschaft:
- Gesellschaft mit strikter Betonung einer **hierarchischen Ordnung**, jeder musste den ihm vorgeschriebenen Platz in der sozialen Ordnung einnehmen.
- Prinzip des **Weges der Mitte**, Emotionen sollen kontrolliert werden, der Einzelne gelangt durch Meditation auf höheres Level des Seins.
- Flexibilität und das **Harmoniebedürfnis** in der chinesischen Gesellschaft, Betonung des Wesens der Natur, Einheit mit dem Universum



- *Frau Chao Jiang: Studentin der Hochschule Kempten:* „Nachteile von Chinesen: Sie kommen bei einer Sache nicht auf den Punkt. Es wird viel geredet, lang geredet. Was man 2 Stunden beredet, hätte man in 10 Minuten erledigen können. Aber das ist die chinesische Mentalität, wo man sich erst gegenseitig lobt und so weiter.“
- „Diese ewigen Diskussionen, dieses Im-Kreis-Reden! In Deutschland braucht man für eine Sache 5 Minuten, hier brauchen Sie für die gleiche Sache fünf Stunden.“
- Deutsch: „zunächst die Behauptung formulieren und dann erst Begründung mit entsprechenden Rechtfertigungen und Belegen liefern“
chinesisch: „zunächst einen gemeinsamen Rahmen an Informationen etablieren, bevor sie zum eigentlichen Punkt kommen“
- Grund: „die sozialen Beziehungen der Interagierenden, das **Prinzip der Harmonie** und **Erhaltung des eigenen und fremden Gesichts** stehen im Mittelpunkt“

Chinesen sagen nicht Nein:

- Ein Nein lässt den Bittsteller das Gesicht verlieren.
- Thema wechseln, überhören, fehlende Zustimmung bedeuten Nein oder auch
 - „Ja, das ist eine schwierige Sache“ =
Nein

- ☺ Ich bin mir nicht sicher.
- ☺ Ich werde es versuchen ...
- ☺ Es könnte Schwierigkeiten geben ...
- ☺ Ich werde darüber nachdenken
- ☺ Ja ich habe verstanden, was sie sagen;
- ☺ Ja ich habe es verstanden, bin aber nicht ihrer Meinung;
- ☺ Ja, ich höre zu;
- ☺ Ja, ich möchte höflich zu Ihnen sein.

- *Frau Chao Jiang Studentin der Hochschule Kempten:* „Mich ärgert, es sagt niemand die Wahrheit, nie! Es kann niemand ‚Ja‘ sagen, es kann niemand ‚Nein‘ sagen. Und damit können wir nicht umgehen. Jemand, der in China aufgewachsen ist, kann damit umgehen, weil er es von Kindheit an gelernt hat. Wir können damit nicht umgehen.“
- „Chinesen sind manchmal sehr schwer einzuschätzen, weil sie sich eben hinter einer Fassade verbergen, nicht wirklich ihre wahren Gedanken nach außen zeigen.“
- „Es ist immer sehr schwierig, es dauert sehr lang, bis man wirklich offene Meinungen von Mitarbeitern bekommt.“

Kapitel 13: Chinesische Kultur

Übung: Sagen und Meinen

W hatte den Führerschein gemacht. Da bot ihm sein Freund L an, wenn er zu einem Autohändler gehen möchte, würde L ihn dorthin fahren. Nach eineinhalb Monaten rief W seinen Freund L an.

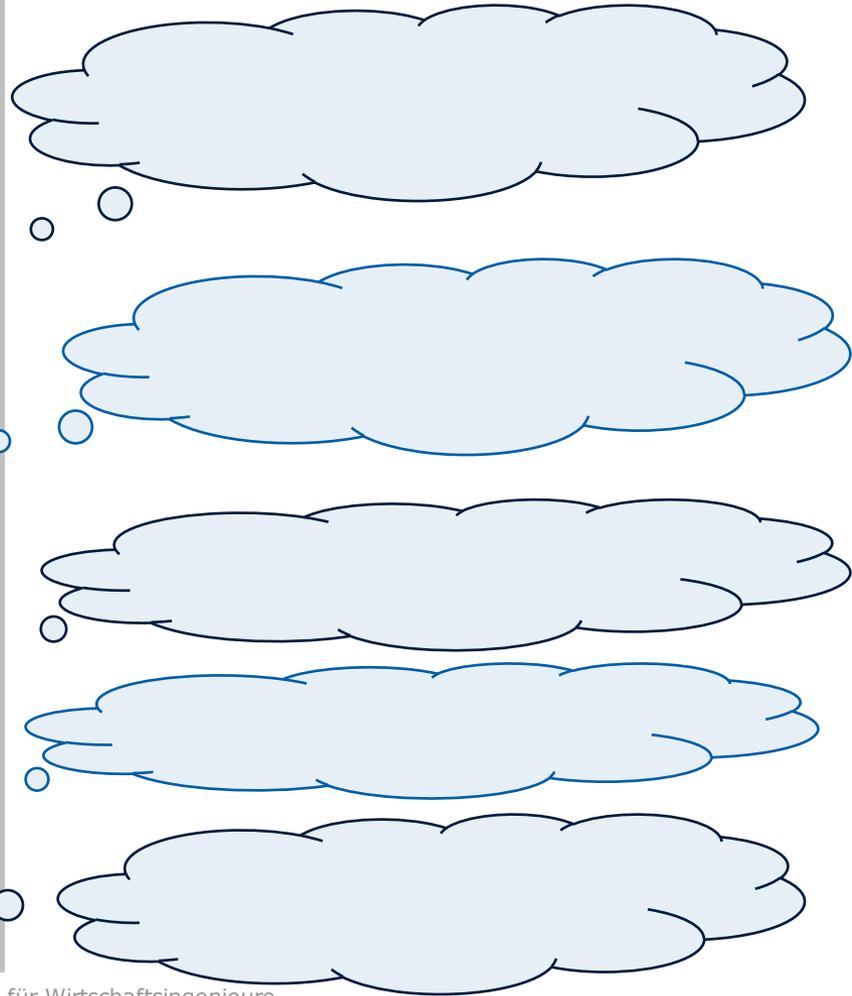
W: ... übrigens, hast du die Telefonnummer von der Toyota-Autohändlerin Frau F?

L: Ja, sicher, Moment mal, ich habe nur die Nummer von dem Toyota-Verkaufszentrum, du kannst ja dann nach Frau F fragen. Hast du die Nummer von dem Toyota-Verkaufszentrum?

W: Du kannst sie mir sagen.

L: Die Nummer ist

W: Danke, bis nächstes Mal.





W hatte den Führerschein gemacht. Da bot ihm sein Freund L an, wenn er zu einem Autohändler gehen möchte, würde L ihn dorthin fahren. Nach eineinhalb Monaten rief W seinen Freund L an.

W: ... übrigens, hast du die Telefonnummer von der Toyota-Autohändlerin Frau F?

L: Ja, sicher, Moment mal, ich habe nur die Nummer von dem Toyota-Verkaufszentrum, du kannst ja dann nach Frau F fragen. Hast du die Nummer von dem Toyota-Verkaufszentrum?

W: Du kannst sie mir sagen.

L: Die Nummer ist

W: Danke, bis nächstes Mal.

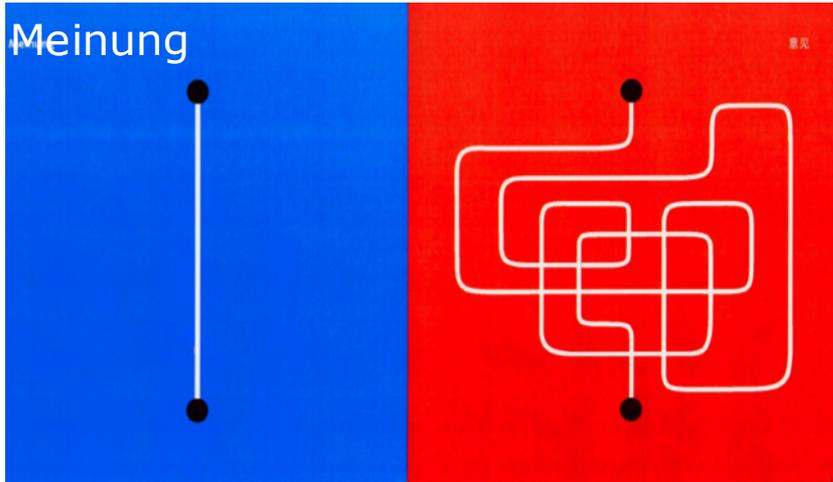
Ich hoffe, er wird mir anbieten, mich dorthin zu fahren.

Die Nummer kann er selbst im Telefonbuch finden, er möchte eigentlich, dass ich ihn dorthin fahre, aber ich habe heute etwas anders zu tun.

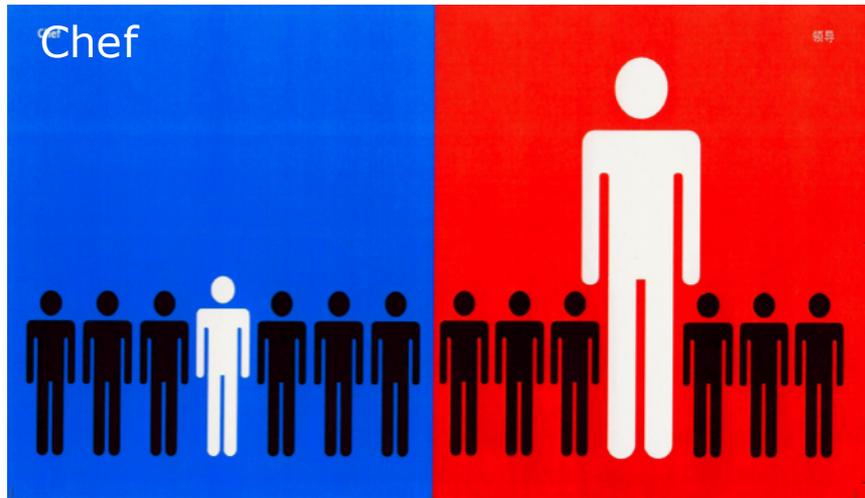
Er möchte mich also nicht dorthin fahren, sonst braucht er mir nicht die Nummer zu geben.

Er versteht sicher, dass ich ihn heute nicht hinfahren möchte.

Er wollte mich heute also nicht dorthin fahren, gut, dass ich ihn nicht direkt gefragt hätte, sonst wäre es für mich und für ihn peinlich.

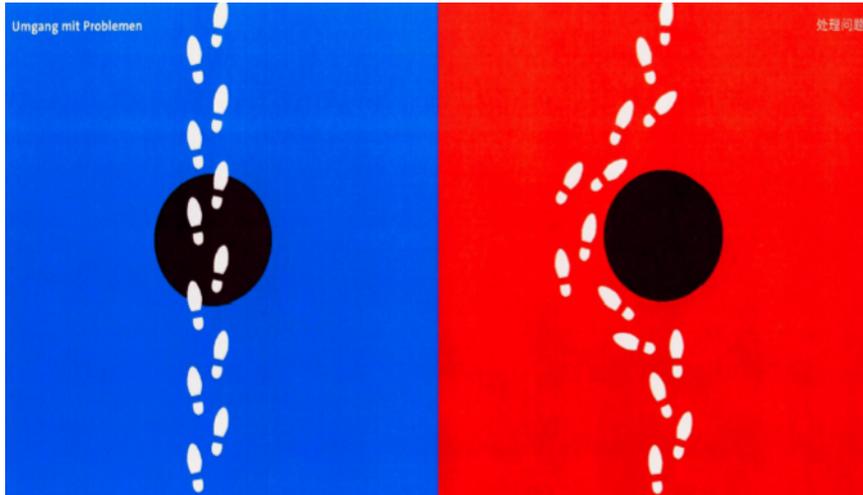


- Vor dem Verhandeln möchte der Chinese seinen Verhandlungspartner kennenlernen und eine persönliche Beziehung aufbauen.
- Verhandlungen beginnen eher mit unwichtigen Themen, wichtige Dinge zuletzt. Der Chinese verhandelt sehr selbstbewusst auch mit List und Taktik.
- Verträge werden als Willenserklärung angesehen und Zeichen der Beziehung. Regeln als Richtschnur, nicht unbedingt bindend. Situationsabhängige Auslegung von Regeln.
- Aufgrund des langen kommunistischen Systems hat IP (Patente) keinen hohen Stellenwert -> Kollektivismus
- Chinesen sind stark an offizielle Meetings gewöhnt.
- Anreizsystem: Geld, Karriere, Weiterbildung



- Sehr klares hierarchisches System
- Titel und Verantwortlichkeiten von schwerwiegender Wichtigkeit in China.
- Bedeutung von Visitenkarten
- Ebenfalls das Alter: Senioritätsprinzip
- Manifestation in Form von Sitzordnung. Die wichtigste Person sitzt in der Mitte, daneben gruppieren sich in absteigender Hierarchie die Mitarbeiter. (Auto, Dinner)
- Den Diskussionsverlauf bestimmen formale Kriterien, nicht Inhalte: Wem ist es erlaubt etwas zu sagen und zu welchem Zeitpunkt.
- Individuelle Initiative oftmals nur mit Zustimmung von oben (hier scheint sich in den letzten Jahren eine Änderung anzudeuten)
- Entscheidungen werden niemals öffentlich getroffen, sondern passieren im Vorfeld.

Umgang mit Problemen

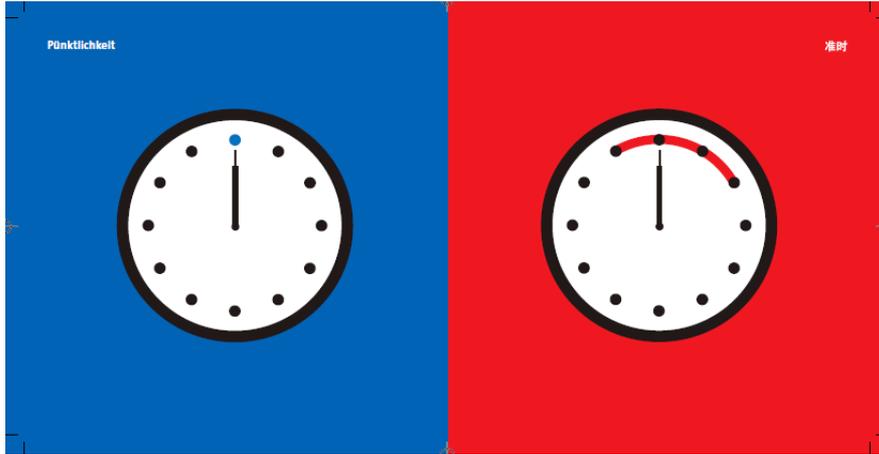


- Auch in Deutschland möchte niemand bloßgestellt werden. Aber in China ist dies zentraler Kulturstandard. Der chinesische Gegenüber darf niemals sein Gesicht verlieren! Es gilt das Gesicht zu wahren. Vorsicht bei Fragen, die Gründe für Versäumnisse, Probleme betreffen -> Gesicht bedrohend.
- Inkonsistente oder ausweichende Antworten sind Hinweise auf Bedrohung des Gesichts -> Druck reduzieren.
- Kritische Themen lieber bilateral ansprechen. Erst Anerkennung und viel Lob, dann vorsichtig den kritischen Teil (z.B. nicht was falsch gemacht wurde, sondern was man besser machen könnte)
- Immer auf die soziale Harmonie achten: Keine offene Kritik, niemanden in Verlegenheit bringen, Hierarchie respektieren.
- Schlechte Nachrichten werden lachend überbracht um sein Gesicht zu wahren.

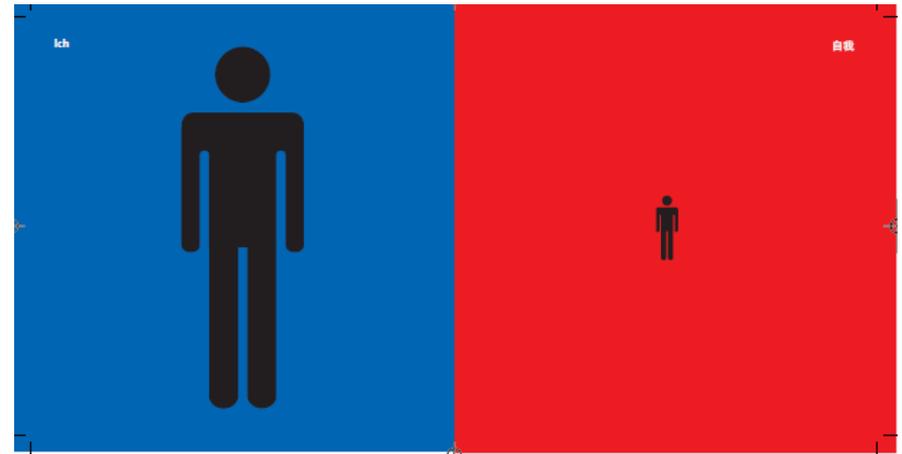
Kapitel 13: Chinesische Kultur

Gegenüberstellung

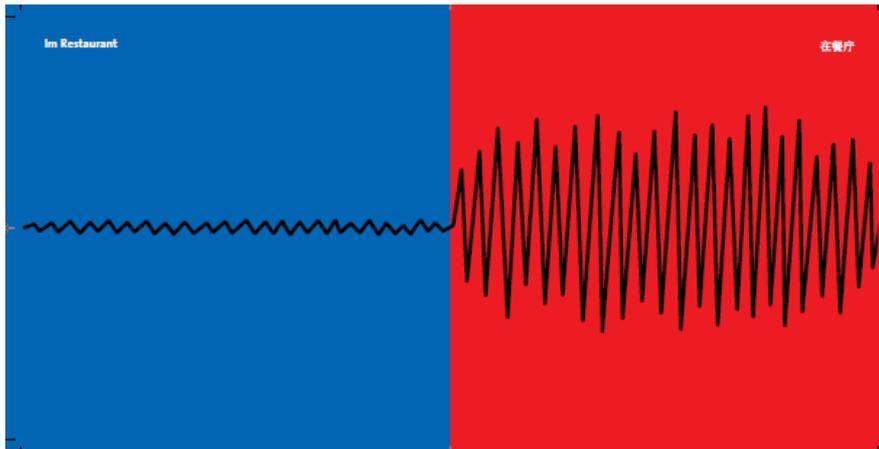
Pünktlichkeit



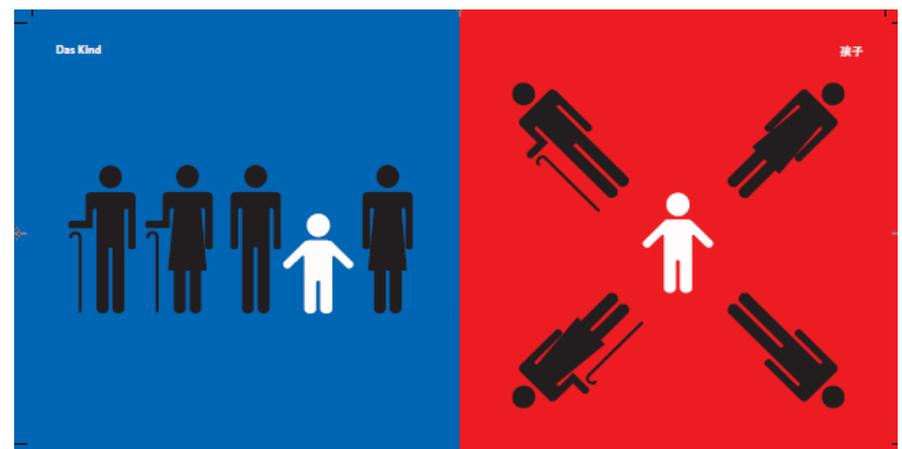
Ich



Im Restaurant



Das Kind



Kapitel 13: Durchführung internationaler Projekte

Beispiele aus der chinesischen Kultur

Man ist privat bei einer chinesischen Familie eingeladen (Kollegen, Geschäftspartner, Geburtstagsfeier) und bringt ein Geschenk mit. Das Geschenk wird mit knappen Dank angenommen und ohne auszuwickeln weggelegt. Der deutsche Besucher ist irritiert. Wie ist das Verhalten der chinesischen Gastgeber zu erklären?

- (1) Man war nur aus Höflichkeit eingeladen. Der Besuch wurde aber nicht erwartet.
- (2) Geschenke mitbringen ist unhöflich.
- (3) So ein kleines Geschenk ist nicht akzeptabel.
- (4) Das Geschenk wird erst ausgepackt, wenn der Besucher das Haus verlassen hat, um ihn nicht eventuell bloßzustellen.

Kapitel 13: Durchführung internationaler Projekte

Beispiele aus der chinesischen Kultur

Herr Albrecht fliegt für einen mehrtägigen Workshop nach Singapur. Am ersten Abend werden alle Teilnehmer des Workshops und weitere Personen zum Abendessen in ein Restaurant eingeladen. Während des zweistündigen Essens scheint die Stimmung gut zu sein. Herr Albrecht unterhält sich mit den ausländischen Kollegen angeregt und auch untereinander scheint man sich gut zu verstehen. Er ist deshalb um so erstaunter, als nach der Nachspeise die Gruppe geschlossen aufsteht und sich verabschiedet.

- (1) Nachdem nach dem Essen nichts weiter geplant war, sind die Gäste davon ausgegangen, dass mit Beendigung des Essens auch der gemeinsame Abend beendet ist.
- (2) Die Gäste haben nur aus Höflichkeit gegenüber dem ausländischen Gast teilgenommen und gingen daher als mit dem Essen der offizielle Teil beendet war.
- (3) In Singapur ist man gewohnt früh ins Bett zu gehen, da die Menschen einen extrem ausgefüllten Tag haben.
- (4) Der Eindruck, dass sich die Gäste gut unterhielten, beruhte nur auf der allgemein freundlichen Umgangsweise.

Kapitel 13: Durchführung internationaler Projekte

Beispiele aus der chinesischen Kultur

Sie haben ein Projekt in China und sind vor Ort. Dort laden Sie ihre chinesischen Kollegen zu einer Besprechung ein, die in fünf Tagen stattfindet. Sie haben die Besprechung und das Thema angekündigt und sich vergewissert, dass jeder Zeit hat. Die Einladung versenden Sie per Outlook. Als der Zeitpunkt kommt, sitzen Sie alleine im Besprechungszimmer. Keiner kommt, obwohl sie wissen, dass die Kollegen in der Firma anwesend sind.

- (1) Man hat die Besprechung vergessen, da alle in China so beschäftigt sind.
- (2) Man will demonstrieren, dass ihr Thema unwichtig ist.
- (3) Man will demonstrieren, dass Sie als Person unwichtig sind.
- (4) Jemand anderes, der höhergestellt ist hat zu einer anderen Besprechung eingeladen.
- (5) Es gibt eine Regel, die Sie noch nicht kennen.

Man ist privat bei einer chinesischen Familie eingeladen (Kollegen, Geschäftspartner, Geburtstagsfeier) und bringt ein Geschenk mit. Das Geschenk wird mit knappen Dank angenommen und ohne auszupacken weggelegt. Der deutsche Besucher ist irritiert. Wie ist das Verhalten der chinesischen Gastgeber zu erklären?

- ~~(1) Man war nur aus Höflichkeit eingeladen. Der Besuch wurde aber nicht erwartet.~~
- ~~(2) Geschenke mitbringen ist unhöflich.~~
- ~~(3) So ein kleines Geschenk ist nicht akzeptabel.~~
- (4) Das Geschenk wird erst ausgepackt, wenn der Besucher das Haus verlassen hat, um ihn nicht eventuell bloßzustellen.

Herr Albrecht fliegt für einen mehrtägigen Workshop nach Singapur. Am ersten Abend werden alle Teilnehmer des Workshops und weitere Personen zum Abendessen in ein Restaurant eingeladen. Während des zweistündigen Essens scheint die Stimmung gut zu sein. Herr Albrecht unterhält sich mit den ausländischen Kollegen angeregt und auch untereinander scheint man sich gut zu verstehen. Er ist deshalb um so erstaunter, als nach der Nachspeise die Gruppe geschlossen aufsteht und sich verabschiedet.

- (1) Nachdem nach dem Essen nichts weiter geplant war, sind die Gäste davon ausgegangen, dass mit Beendigung des Essens auch der gemeinsame Abend beendet ist.
- ~~(2) Die Gäste haben nur aus Höflichkeit gegenüber dem ausländischen Gast teilgenommen und gingen daher als mit dem Essen der offizielle Teil beendet war.~~
- ~~(3) In Singapur ist man gewohnt früh ins Bett zu gehen, da die Menschen einen extrem ausgefüllten Tag haben.~~
- ~~(4) Der Eindruck, dass sich die Gäste gut unterhielten, beruhte nur auf der allgemein freundlichen Umgangsweise.~~



Sie haben ein Projekt in China und sind vor Ort. Dort laden Sie ihre chinesischen Kollegen zu einer Besprechung ein, die in fünf Tagen stattfindet. Sie haben die Besprechung und das Thema angekündigt und sich vergewissert, dass jeder Zeit hat. Die Einladung versenden Sie per Outlook. Als der Zeitpunkt kommt, sitzen Sie alleine im Besprechungszimmer. Keiner kommt, obwohl sie wissen, dass die Kollegen in der Firma anwesend sind.

- ~~(1) Man hat die Besprechung vergessen, da alle in China so beschäftigt sind.~~
- ~~(2) Man will demonstrieren, dass ihr Thema unwichtig ist.~~
- ~~(3) Man will demonstrieren, dass Sie als Person unwichtig sind.~~
- ~~(4) Jemand anderes, der höhergestellt ist hat zu einer anderen Besprechung eingeladen.~~
- (5) Es gibt eine Regel, die Sie noch nicht kennen.

Eine Besprechung muss kurz vorher vom Einladenden nochmals bestätigt werden (z.B. per E-Mail). Ansonsten gilt diese als abgesagt. Kann eine Besprechung nicht stattfinden (z.B. wegen anderen Dringlichkeiten) muss der Einladende nicht extra absagen und entgeht so dem Gesichtsverlust.