



**Workshop:
Geschäftliche Kommunikation im Reich der Mitte
aus interkultureller Perspektive**

Geschäftliche Kommunikation im Reich der Mitte aus interkultureller Perspektive

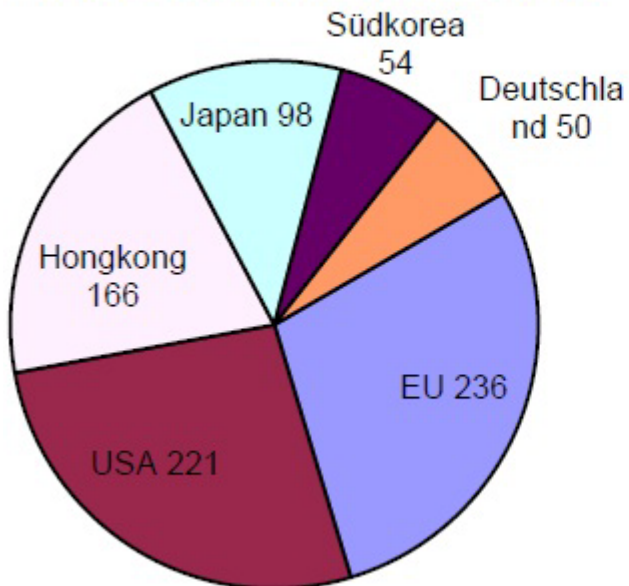
Agenda:

- Die Zusammenarbeit zwischen China und Deutschland
- Wozu braucht man interkulturelle Kompetenz
- Die klassische Strömung und ihr Einfluss auf die wirtschaftliche Kommunikation: Konfuzianismus
- Case Beispiele: Fragen zur chinesischen Hierarchie

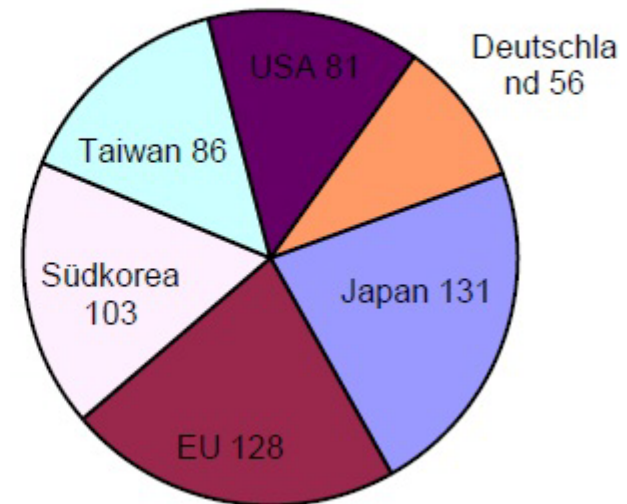
Geschäftliche Kommunikation im Reich der Mitte aus interkultureller Perspektive

Die Zusammenarbeit zwischen China und Deutschland

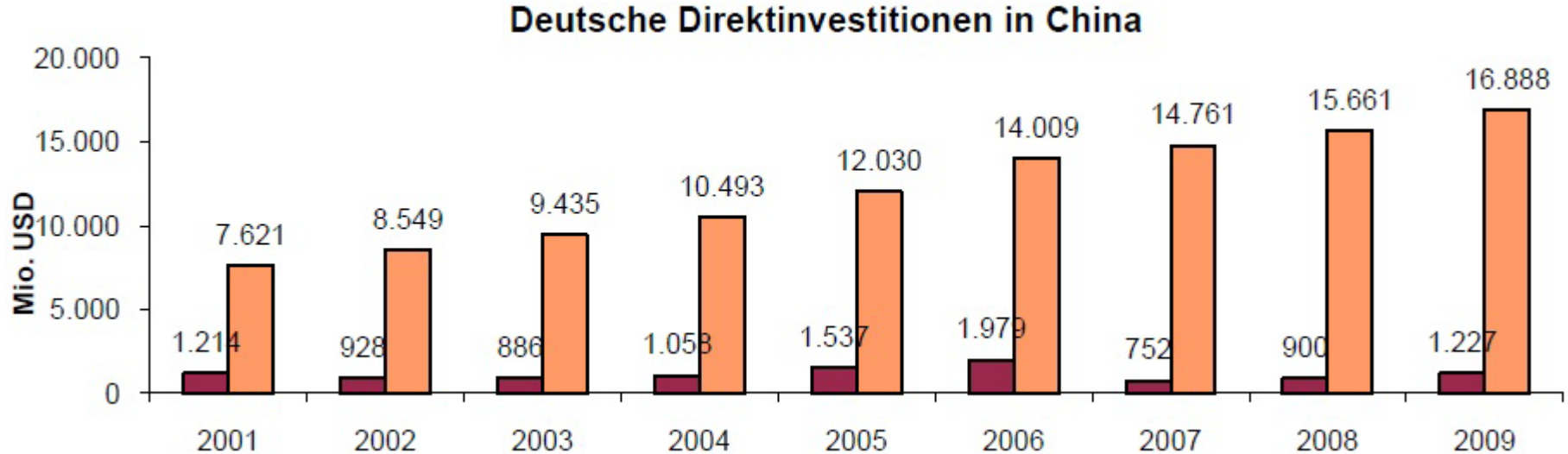
Größte Abnehmerländer Chinas*



Größte Lieferanten Chinas*



Die Zusammenarbeit zwischen China und Deutschland



Quelle: http://www.peking.diplo.de/contentblob/1574184/Daten/1259607/widaten_kompakt_download.pdf

Geschäftliche Kommunikation im Reich der Mitte aus interkultureller Perspektive

Wozu braucht man interkulturelle Kompetenz?



<http://www.youtube.com/watch?v=sSLPEwvVvN0>

Geschäftliche Kommunikation im Reich der Mitte aus interkultureller Perspektive

Wozu braucht man interkulturelle Kompetenz?

Fragestellung:

- Wo sind sie und was machen sie dort?
- Was für Probleme ist der Geschäftsmann begegnet und welche Kulturunterschiede findet man im Video?
- Welche Vorschläge würden Sie ihm geben?
- Wozu man interkulturelle Kompetenz braucht?

Geschäftliche Kommunikation im Reich der Mitte aus interkultureller Perspektive

Die klassische Strömung und ihr Einfluss auf die wirtschaftliche Kommunikation: Konfuzianismus



Konfuzius 孔子 Kǒng Zǐ (Meister Kong)
Von 551 bis 479 vor Christitus

Die klassische Strömung und ihr Einfluss auf die wirtschaftliche Kommunikation: Konfuzianismus

Leitbild:

- Die Beziehung zwischen Vater und Sohn
- Die Beziehung zwischen Ehemann und Ehefrau
- Die Beziehung zwischen älterem und jüngerem Bruder
- Die Beziehung zwischen Herrscher und Beamten sowie Volk
- Die gleichberechtigte Beziehung zwischen Freunden

Geschäftliche Kommunikation im Reich der Mitte aus interkultureller Perspektive

Case Beispiele:

1. Fragen zur chinesischen Hierarchie

Einleitung:

Rolle der Dolmetscherin:

Der deutsche Manager Norbert ist schon seit einigen Jahren im so genannten „China-Geschäft“. Oft finden Sitzungen mit vielen anderen chinesischen Firmenkontakten statt, Sitzungen, in denen verschiedene Verträge zu Auftragsleistungen in regelmäßigen Abständen mit der jeweiligen chinesischen Seite neu verhandelt werden müssen. Deswegen hat er bereits zu Beginn seiner China-Tätigkeit eine chinesische Dolmetscherin eingestellt, ausgebildet an der Peking Universität, Auslandsjahr an der Universität Würzburg und schließlich erfolgreicher Abschluss an der Dolmetscherschule in Germersheim.

Geschäftliche Kommunikation im Reich der Mitte aus interkultureller Perspektive

Frau Lin, die Dolmetscherin, ist in den vergangenen Jahren ein wichtiger Teil des engeren Teams von Norbert geworden.

Bei einer wichtigen Verhandlung zwischen der deutschen Seite und ihrem chinesischen Vertragspartner wurden bereits einige Stunden verhandelt. Manager Norbert ist sich darüber im Klaren, dass man der chinesischen Seite noch einiges an Forderungen abgewinnen muss. Frau Lin, die inzwischen nicht nur ihre Rolle als Dolmetscherin gut erfüllt, sondern inoffiziell auch Teil des „brainstorming“-Teams von Norbert ist, macht nun einige gute Vorschläge für den weiteren Verlauf der Verhandlungen. Norbert findet ihre Vorschläge sehr gut und konstruktiv, weshalb er sie auffordert, die eben genannten Vorschläge jetzt sofort dem chinesischen Partner zu vermitteln, ohne dass er zunächst auf Deutsch die chinesischen Partner direkt anredet.

Geschäftliche Kommunikation im Reich der Mitte aus interkultureller Perspektive

Überraschenderweise möchte Frau Lin auf keinen Fall, dass sie allein dem chinesischen Partner ihre selbst erdachten Vorschläge vermittelt, sondern besteht darauf, dass Norbert dem chinesischen Partner diese Vorschläge als seine eigenen verkauft, und Frau Lin sie lediglich übersetzt.

Norbert versteht nicht, wieso Frau Lin die ihr zustehende „Ehre“ für die neuen Vorschläge nicht selbst verbucht, denn er wollte schon immer auch auf kollegialer Ebene deutlich machen, dass er Frau Lins Arbeit als Dolmetscherin und Beraterin sehr schätzt. Unwillig hält er sich an das vorgegebene Protokoll und trägt den chinesischen Partnern die Vorschläge von Frau Lin vor, Frau Lin übersetzt das Gesagte und es wird bald erfolgreich ein guter Konsens zwischen beiden Geschäftspartnern erreicht.

Geschäftliche Kommunikation im Reich der Mitte aus interkultureller Perspektive

Im Nachhinein ist Norbert aber doch ein wenig ratlos, wieso Frau Lin in den Verhandlungen so reagierte, er fragt sich sogar, ob er eventuell zwischenmenschlich oder auf kollegialer Ebene etwas falsch gemacht hat.

Geschäftliche Kommunikation im Reich der Mitte aus interkultureller Perspektive

Inhalt:

In einem persönlichen Gespräch fragt Norbert seine Dolmetscherin Frau Lin, wieso sie während den Verhandlungen nicht selbst das Wort ergriffen und der chinesischen Seite die von ihr selbst gemachten Vorschläge ausgebreitet hat, so wäre es doch viel einfacher und nicht so schrecklich formell gewesen.

Frau Lin meint daraufhin nur, dass nur er, in seiner Position als Manager, das Recht hat, so etwas zu machen, es käme gar nicht in Frage für sie als Dolmetscherin bei einer solchen Sitzung vor der chinesischen Seite Vorschläge in seinen Namen zu machen.

Geschäftliche Kommunikation im Reich der Mitte aus interkultureller Perspektive

**Wieso besteht Frau Lin darauf, dass Norbert die
Vorschläge mit seinen eigenen Worten vor
der chinesischen Seite ausbreitet?**

Geschäftliche Kommunikation im Reich der Mitte aus interkultureller Perspektive

Inhalt:

Es sind einige Monate vergangen und Frau Lin hat inzwischen einen festen Sitz im Strategie-Beratersteam von Norbert. Für einen „Jahrhundertdeal“ mit einer chinesischen Firma gab es im Vorfeld langwierige Verhandlungen der deutschen Geschäftsseite. Innerhalb einiger Tage haben Manger Norbert und sein Beraterstab eine langfristige, umfassende Strategie herausgearbeitet. Dabei spielte Frau Lin eine sehr große Rolle, denn gemeinsam mit ihr konnte Norbert einen guten Konsens innerhalb seiner eigenen Firma erarbeiten.

Geschäftliche Kommunikation im Reich der Mitte aus interkultureller Perspektive

Mit großer Zuversicht starteten die richtigen Verhandlungen mit der chinesischen Geschäftsseite. Bei den Ausführungen von Manager Norbert vor der chinesischen Seite erwähnte er an vielen Stellen, wie dankbar er Frau Lin dafür ist, dass besonders sie eine so gute Leistung im Vorfeld erbracht hat, so dass diese Verhandlungen gut und schnell vorankommen. Dabei suchte er auch öfters den Blickkontakt von Frau Lin.

Nach dem ersten Verhandlungstag sucht Frau Lin jedoch plötzlich ein persönliches Gespräch mit Norbert, darin bittet sie ihn sehr förmlich und kühl darum, sie bitte nicht mehr weiterhin zu erwähnen. Norbert ist ratlos.

Frage 2: Wie lässt sich das Verhalten von Frau Lin erklären?

Frage 3: Wie ließe sich diese Situation lösen, damit Manager Norbert und Frau Lin weiterhin gut miteinander arbeiten können?

Geschäftliche Kommunikation im Reich der Mitte aus interkultureller Perspektive

Inhalt:

Diese Fragen hatten mit dem Verständnis von Hierarchie zu tun. Wir haben gelernt, dass es für Chinesen zu offiziellen Anlässen eine Art Etikette oder Verhaltensprotokoll gibt, welches den zu verschiedenen Hierarchieebenen gehörenden Menschen vorschreibt, wie man sich verhalten soll, so dass Harmonie und Ordnung gewahrt wird. Überspitzt könnte man formulieren, dass erst eine perfekte Hülle, also Etikette, zu den Inhalten, d.h. den Verhandlungen, führen kann.

Geschäftliche Kommunikation im Reich der Mitte aus interkultureller Perspektive

**Frage 4: Was ist im Verständnis von Hierarchie
zwischen Chinesen und Deutschen nun
unterschiedlich?**

Geschäftliche Kommunikation im Reich der Mitte aus interkultureller Perspektive

**Vielen Dank
für Ihre Aufmerksamkeit!**