

CHINA



Zahlen & Fakten

Hauptstadt:	Peking
Einwohner:	1.336.718.015
Regierungsform:	Volksrepublik
Amtssprache(n):	Hochchinesisch (Mandarin)

Chinesische Etikette, Dos & Don'ts

Allgemeines:

- Die chinesische Gesellschaft ist eine kollektivistische Gesellschaft, bei der die Zugehörigkeit zu einer Gruppe (Familie, Schule, Arbeitsgruppe oder Land) eine besonders hohe Bedeutung beigemessen wird. Dies gilt auch für das Arbeitsleben.
Man wird Sie eher als Vertreter Ihres Unternehmens ansehen, und nicht so sehr als Individuum.
- Die Harmonie ist in keinem Fall zu stören. Die Kultur ist stark geprägt durch das Konzept des „Gesichts“.
Vermeiden Sie es deshalb in jedem Fall, das Gesicht zu verlieren. Ebenso ist es besonders wichtig, keiner anderen Person einen Gesichtsverlust zu verursachen.
- In der Folge wird auf nonverbale Kommunikation zurückgegriffen. Mimik, Tonfall und Gestik sagen mehr aus als Worte.
- Begrüßungen laufen im Allgemeinen formell ab. Die älteste Person wird immer zuerst begrüßt. Es kann sein, dass ChinesInnen während der Begrüßung auf den Boden sehen.
- Rangordnung ist ein wichtiger Faktor - auch in Geschäftsbeziehungen. Seien Sie sich dessen bewusst.
- ChinesInnen haben großen Sinn für Humor. Sobald eine angemessene Beziehung aufgebaut wurde, wird viel gelacht und gescherzt – auch über sich selbst.
- Beachten Sie, dass ChinesInnen stark zwischen Geschäftlichem und Privatem unterscheiden. Gemeinsame Essen oder andere soziale Events werden in China nicht für Geschäftsgespräche genutzt.
- Bedenken Sie auch, dass China und Hong Kong nicht dasselbe ist. Hier gibt es durchaus Unterschiede – auch bei Geschäftsbeziehungen.

Meetings & Verhandlungen:

- ChinesInnen machen am liebsten Geschäfte mit Personen oder Unternehmen, die sie kennen. Wenn Sie also noch keine Kontakte haben, ist ein Vermittler dafür von Vorteil.
- Vereinbaren Sie früh genug Termine und bestätigen Sie diese kurz davor nochmals
- Schicken Sie Ihre Agenda und andere Materialien bereits im Vorhinein. So können sich alle Beteiligten entsprechend vorbereiten. Die Dokumente sollten in Englisch und in Chinesisch zur Verfügung stehen. (Verwenden Sie für die chinesische Übersetzung das sogenannte „Simplified Chinese“.)
- Kommen Sie pünktlich oder ein bisschen früher zu Geschäftsterminen. Beachten Sie, dass Verspätungen hier als Beleidigung angesehen werden können.
- Kleiden Sie sich konservativ. Vermeiden Sie leuchtende Farben.
- Visitenkarten werden nach der ersten Begrüßung ausgetauscht. Lassen Sie – wenn möglich - eine Seite der Visitenkarte in Chinesisch (Simplified Chinese) übersetzen und führen Sie darauf auch Ihre Titel an.
- Achten Sie auch darauf, die Visitenkarte mit beiden Händen übergeben. Nehmen Sie diese auch dementsprechend mit beiden Händen an und betrachten Sie diese genau, bevor Sie sie weglegen.
- Beachten Sie auch, dass Sie für Ihre schriftlichen Materialien nur schwarze Schrift auf weißem Untergrund verwenden. In China haben Farben bestimmte Bedeutungen und wenn Sie nicht darauf achten, könnte die falsche Farbe Auswirkungen auf Ihre Geschäftsbeziehung haben.
- Präsentationen sollten viele Fakten und Details enthalten.
- Streichen Sie die langfristigen Vorteile Ihrer Zusammenarbeit hervor.
- Entscheidungen werden von *Seniors* (d.h. Menschen mit Seniorität) getroffen.
- Die Entscheidungsfindung kann länger dauern und wird nicht in Meetings mit Ihnen stattfinden.
- Es ist nicht unüblich, dass Meetings gestört werden. Nehmen Sie es den chinesischen KollegInnen nicht übel, wenn ihre Telefone klingeln und sie auch die Gespräche entgegen nehmen.

- Verlieren Sie unter keinen Umständen Ihre Beherrschung. Das würde bedeuten, dass Sie nicht nur Ihr Gesicht verlieren, sondern möglicherweise auch die Geschäftsbeziehungen dadurch geschädigt werden.
- Organisieren Sie für Meetings unbedingt eine/n DolmetscherIn, besonders wenn Sie rechtliche oder sehr technische Dinge besprechen.
- Persönliche Gespräche werden der schriftlichen Kommunikation vorgezogen.
- ChinesInnen handeln gut und gern. Achten Sie darauf, dass Ihr erstes (Preis-)Angebot immer noch Raum für Verhandlungen lässt.

Geschenke & Tischmanieren:

Wenn Sie von ChinesInnen eingeladen werden ...

- Es ist eine große Ehre, von ChinesInnen zu sich eingeladen zu werden. Sollten Sie der Einladung nicht nachkommen können, geben Sie in jedem Fall eine Begründung.
- Kommen Sie pünktlich und bringen Sie der Gastgeberin ein kleines Geschenk mit.
- Da dem Essen ein hoher Stellenwert beigemessen wird, ist ein Geschenkkorb mit Lebensmitteln ein gutes Geschenk. Bringen Sie keine Blumen, diese werden mit Begräbnissen in Verbindung gebracht.
- Verpacken Sie das Geschenk nicht in blaues oder schwarzes Papier.
- Die Zahl 4 ist eine Unglückszahl. Achten Sie also darauf, dass ihr Geschenk nicht damit in Verbindung gebracht werden kann. Die absolute Glückszahl ist 8.
- Überreichen Sie Ihr Geschenk immer mit beiden Händen. Es kann sein, dass Ihr Geschenk drei Mal abgelehnt wird, bevor es angenommen wird.
- Geschenke werden nicht gleich geöffnet, wenn sie erhalten werden.
- Ziehen Sie Ihre Schuhe aus, bevor Sie in den Wohnbereich eintreten.
- Versuchen Sie, mit Stäbchen zu essen. Diese sollten immer auf dem vorgesehenen Stäbchenhalter abgelegt werden, wenn Sie sprechen oder trinken.
- Als Gast wird man Ihnen Ihren Platz zuweisen.
- Probieren Sie – wenn möglich – jede Speise, die man Ihnen anbietet.
- Seien Sie nicht verwundert über diverse Essgeräusche der ChinesInnen. Diese sind ein Zeichen dafür, dass das Essen schmeckt.