

# Inhaltsverzeichnis

<b>Vorwort der Autoren</b>	<b>V</b>
<b>Vorwort von Prof. Dr. Jürgen Kirsch</b>	<b>VII</b>
<b>Geleitwort von Prof. Dr. Petra Hardock</b>	<b>IX</b>
<b>Autorenprofile</b>	<b>XI</b>
<b>Abbildungsverzeichnis</b>	<b>XXI</b>
<b>Tabellenverzeichnis</b>	<b>XXIII</b>
<b>1 Erster Kontakt mit Chinesen</b>	<b>1</b>
1.1 Einstieg.....	2
1.1.1 Ist es notwendig, Chinesisch zu lernen?.....	2
1.1.2 Begrüßung.....	3
1.1.3 Anrede: Familienname mit Berufsbezeichnung .....	7
1.1.4 Blick- und Körperkontakt.....	11
1.2 Erste Begegnungsschritte .....	12
1.2.1 Die persönliche Vorstellung.....	12
1.2.2 Austausch von Visitenkarten.....	14
1.2.3 Unterhaltungsthemen .....	16
1.2.4 Präsentieren Sie sich manchmal besser wie ein „Tölpel“.....	19
1.2.5 Kein Widersprechen in der Öffentlichkeit .....	20
1.2.6 Ein kleines Geschenk für den ersten Kontakt.....	21
1.2.7 Beim gemeinsamen Gehen.....	22
1.2.8 Gute Trennung/Gutes Ende wichtiger als gutes Kennenlernen ( <i>haoju buru haosan</i> ).....	23
1.2.9 Äußerung der Dankbarkeit beim Abschiednehmen.....	23
1.2.10 Bedeutung einer Dankeskarte.....	24
1.2.11 Kontakte durch Fachverbände in Deutschland.....	24

1.3	Hintergrundwissen.....	25
1.3.1	Kennenlernen als „vorherbestimmtes Ereignis“ ( <i>yuan</i> ).....	25
1.3.2	Vorrangigkeit der Familie .....	29
1.4	Zusammenfassung .....	32
<b>2</b>	<b>Kennenlernen</b>	<b>35</b>
2.1	Einstieg.....	35
2.1.1	Suchen Sie einen guten chinesischen Namen für das Unternehmen .....	35
2.1.2	Gemeinsames Essen und Trinken: im Zentrum des gesellschaftlichen Lebens .....	41
2.1.3	Teezeremonie beim Gästempfang.....	48
2.1.4	Chinesische Küche .....	49
2.1.5	Geschenke .....	52
2.1.6	Besuch von wichtigen lokalen Personen bzw. Autoritäten, auch Institutionen.....	57
2.2	Schein und Wirklichkeit bei Lob und Freundlichkeit.....	57
2.2.1	Lobpreisungen und Komplimente .....	57
2.2.2	Beurteilen Sie jemanden nicht nur nach dem äußeren Schein .....	59
2.2.3	Extreme Freundlichkeit und Wärme ist manchmal eigentlich eine Ablehnung .....	60
2.3	Hintergrundwissen.....	61
2.3.1	Innerer und äußerer Beziehungskreis .....	61
2.3.2	Vermittlungsperson ( <i>Guanxi</i> , Beziehungsnetzwerk) oder Referenz.....	63
2.4	Zusammenfassung .....	73
<b>3</b>	<b>Aufbau von Beziehungen und von Vertrauen</b>	<b>75</b>
3.1	Grundlagen der Kommunikation mit Chinesen .....	77
3.1.1	Gespräche und Kommunikation mit Chinesen .....	77
3.1.2	Telefonieren: die wahre Motivation hinter der indirekten Formulierung ...	79
3.1.3	Klatschen ( <i>xianhua</i> , 闲话).....	81
3.2	Streben nach Harmonie .....	83
3.2.1	Höflichkeit.....	83
3.2.2	Aufbau der Harmonie .....	87

3.2.3	Chinesisches Lächeln .....	88
3.2.4	Lob und Kritik: Betonung der Harmonie – 60% Lob und 40% Kritik .....	91
3.3	Hintergrundwissen .....	91
3.3.1	Chinesische Verhaltensweisen .....	91
3.3.2	Wechselseitigkeit in der Beziehung ( <i>bao</i> , 报, Erwiderung oder Vergeltung) .....	98
3.3.3	Ungenauigkeit „Ungefähr-Mentalität“ „ <i>chabuduo</i> “ (差不多哲学) .....	102
3.3.4	Chinesisches „nach Belieben, zwanglos“ ( <i>suibian</i> , 随便).....	103
3.3.5	Wahren des Ansehens: Das Gesichtskonzept ( <i>mianzi</i> , wörtlich: Gesicht, Ansehen/Sozialer Status) .....	104
3.3.6	Zuordnung von Tierkreiszeichen und Charaktereigenschaften .....	111
3.3.7	Magische Kraft von Zahlen in China .....	114
3.3.8	Chinesische Farbenvorstellung.....	123
3.4	Zusammenfassung.....	131
<b>4</b>	<b>Soziale Rahmenbedingungen und Regionen</b>	<b>133</b>
4.1	Soziale Ordnung und Hierarchie .....	133
4.1.1	Umgang mit Mitarbeitern: Mitarbeitermanagement.....	135
4.1.2	Umgang mit Kollegen .....	140
4.1.3	Umgang mit dem Vorgesetzten.....	141
4.2	Regionale Besonderheiten.....	144
4.2.1	Menschentypen nach regionalen Unterschieden .....	145
4.2.2	Unterschiede zwischen den Menschen in der VR China, Hong Kong und Taiwan .....	156
4.3	Unterschiede der Menschen .....	157
4.3.1	Unterschiede im Konsumverhalten einzelner Regionen.....	157
4.3.2	Verschiedene Generationen in China .....	162
4.4	Zusammenfassung.....	166
<b>5</b>	<b>Grundlagen der Verhandlung mit Chinesen</b>	<b>167</b>
5.1	Verhandeln im Alltag .....	167
5.1.1	Typische Verhandlungsgespräche.....	168
5.1.2	Verhandlungsstile: Besonderheiten der chinesischen Verhandlungsweisen .....	171

5.2	Verhandlungsphasen und -strategien.....	176
5.2.1	Die drei Verhandlungsphasen.....	176
5.2.2	Verhandlungsstrategien.....	185
5.3	Hintergrundwissen.....	192
5.3.1	Fälschung ( <i>jia</i> , 假) und unvollständige Ehrlichkeit ( <i>buwanquan de chengshi</i> , 不完全的诚实).....	192
5.3.2	Chinesische Werte.....	193
5.4	Zusammenfassung.....	194
<b>6</b>	<b>Zusammenarbeit mit Chinesen</b>	<b>197</b>
6.1	Meetings und Sitzungen in chinesischer Art und Weise.....	197
6.2	Verhaltensmaxime bei Zusammenkünften und Betreuung chinesischer Gäste.....	202
6.3	Hintergrundwissen.....	204
6.3.1	Eigen- und Fremdbilder: Wahrnehmung und Vorurteile gegenüber Deutschen und Chinesen.....	204
6.3.2	Gefälligkeits-/Mitmenschlichkeitskonzept ( <i>renqing</i> , 人情).....	209
6.4	Zusammenfassung.....	212
<b>7</b>	<b>Bewältigung von Konflikten bei Missverständnissen mit Chinesen</b>	<b>213</b>
7.1	Umgang mit Konflikten.....	213
7.1.1	Konflikte im chinesischen Verständnis.....	213
7.1.2	Umgangsweisen mit Konflikten auf chinesische Art und Weise.....	217
7.2	Maßnahmen zur Konfliktbewältigung.....	220
7.2.1	Mittelsmann oder Chef als Lösungsansatz.....	220
7.2.2	Kompromiss oder Nachgeben als Konfliktlösungsfähigkeit.....	222
7.2.3	Bankett als Konfliktlösung.....	223
7.2.4	Meinungs- oder Standpunktäußerung.....	225
7.2.5	Chinesische Entschuldigung.....	228
7.3	Zusammenfassung.....	229

---

<b>8</b>	<b>Kontaktpflege mit Chinesen</b>	<b>231</b>
8.1	Stellenwert von Feiertagen, Festen und Einladungen .....	231
8.1.1	Stellenwert von Geschenken an Feiertagen und Festen .....	231
8.1.2	Wechselseitigkeit .....	234
8.1.3	Stellenwert der Einladung .....	234
8.1.4	Do's und Dont's als Gast bei einer chinesischen Familie .....	236
8.2	Wege zur erfolgreichen Kontaktpflege .....	237
8.2.1	Aufrichtigkeit und Zuverlässigkeit.....	237
8.2.2	Sich am Geschmack oder den Neigungen der Kunden anpassen .....	238
8.2.3	Jede Gelegenheit nutzen, um das Ziel zu erreichen – keine Lücke ungenutzt lassen.....	238
8.2.4	Aktiv und oft mit dem Kunden treffen.....	239
8.2.5	Offenheit für den Netzwerkaufbau und die Qualitätssicherung .....	240
8.2.6	Feinde zu Freunden machen.....	240
8.2.7	Hilfsangebote .....	241
8.2.8	Kunst der Verabschiedung .....	241
8.2.9	Kontaktpflege durch neue Medien: Kommunikation mit Hilfe neuer Medien .....	243
8.3	Hintergrundwissen als Schlüssel zum Erfolg .....	245
8.3.1	Feste und Feiertage .....	245
8.3.2	Einstellung gegenüber Glück und Unglück, Schicksal .....	249
8.3.3	Auswahl von Geschenken, Glücksbringern und Tabus.....	251
8.4	Zusammenfassung.....	264
	<b>Literaturverzeichnis</b>	<b>265</b>
	<b>Index</b>	<b>273</b>
	<b>Danksagung von Ning Huang</b>	<b>275</b>

