BENIERS CONSULTANCY

International Business Training Center

präsentiert

Verhandeln mit Chinesen

Beniers Consultancy
International Business Training Center

© Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt.
Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechts-
gesetzes ist ohne Zustimmung von der Beratungsfirma Beniers Consultancy
unzulässig und strafbar.
Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen
und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

www.beniers-consultancy.com
http://blog.beniers-consultancy.de

Verhandeln mit Chinesen: die konfuzianische Dynamik

1. *Die Stabilität der Gesellschaft gründet sich auf ungleiche Beziehungen zwischen Menschen:*

- *FÜNF GRUNDBEZIEHUNGEN:*

- Herrscher	- Untergebener
- Vater	- Sohn
- älterer Bruder	- jüngerer Bruder
- Mann	- Frau
- älterer Freund	- jüngerer Freund

Verhandeln mit Chinesen: die konfuzianische Dynamik

- **Diese Beziehungen gründen sich auf *gegenseitige und sich ergänzende Verpflichtungen.***
- ***Der Jüngere schuldet dem Älteren Respekt und Gehorsam.***
- ***Der Ältere schuldet dem Jüngeren Respekt und Fürsorge.***

Verhandeln mit Chinesen: die konfuzianische Dynamik

2. Die Familie ist der Prototyp aller sozialen Organisationen:

- Ein Mensch ist nicht in erster Linie ein Individuum, sondern vielmehr Mitglied einer Familie.

- Kinder sollen Zurückhaltung lernen sowie die Überwindung ihrer Individualität, um die Harmonie in der Familie zu bewahren.

Verhandeln mit Chinesen: die konfuzianische Dynamik

3. Tugendhaftes Verhalten Anderen gegenüber bedeutet, Andere nicht so zu behandeln, wie man selbst nicht behandelt werden möchte.

4. Tugend hinsichtlich der eigenen Aufgaben im Leben bedeutet, gewisse Fertigkeiten und eine Erziehung versuchen zu erlangen, harte Arbeit, nicht mehr auszugeben als nötig ist.

Verhandeln mit Chinesen

- *Große Machtdistanz:* 4000 Jahre *zentralisierte Verwaltung* hat zur Tradition der Gehorsam geführt.
- Manager haben *Privilegien.*
- *Kollektivismus.*

Verhandeln mit Chinesen

- *Persönliche Beziehungen* haben *höchste Priorität* und sind wichtiger als alles andere.
- Keine Konfrontationen, sondern *Harmonie und Konsens.*

Verhandeln mit Chinesen

- *Langfristige Ziele.*
- *Förmliches Verhalten.*
- *Hierarchische Sitzordnung.*
- Man soll dem *Senior-Manager Respekt* erweisen.

Verhandeln mit Chinesen

- Sein Stellvertreter ist *der Entscheidungsträger.*
- Die Versammlung dient dazu, *Information zu sammeln.*
- *Die Entscheidung wird also nicht während der Versammlung getroffen.*

Verhandeln mit Chinesen

- Das *Verhandlungstempo ist niedrig.*
- *Langfristiges gegenseitiges Vertrauen ist wichtig.*
- Chinesen *kombinieren Flexibilität mit Entschlossenheit* und erwarten das auch von dem Verhandlungspartner.

BENIERS CONSULTANCY

International Business Training Center

präsentierte

Verhandeln mit Chinesen

Beniers Consultancy
International Business Training Center

www.beniers-consultancy.com
http://blog.beniers-consultancy.de

C.J.M. Beniers. *Interkulturelle Kommunikation.*
Hanser Verlag München, BRD. ISBN: 3-446-40220-9.

C.J.M. Beniers. *International Business Language for Industrial Engineers.*
Hanser Verlag, München, BRD. ISBN: 3-446-22374-6.

C.J.M. Beniers. *Hörbuch Interkulturelle Kompetenz.*
Technisat Digital GmbH. Daun, BRD