BENIERS CONSULTANCY

International Business Training Center

präsentiert

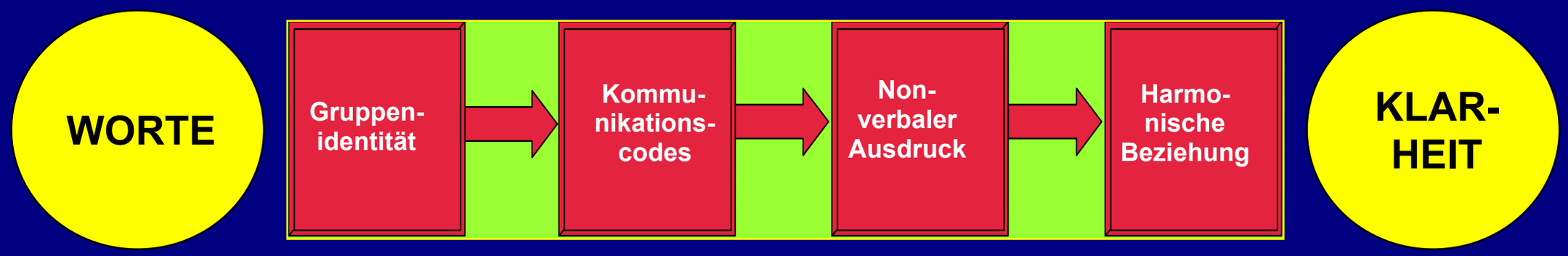
Verhandeln mit Japanern

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

Argumentationsmuster Japaner



Verhandeln mit Japanern

- KOLLEKTIVISTISCHE GESELLSCHAFT:

- Die Menschen werden in WIR-GRUPPEN hineingeboren, die sie weiterhin schützen und von denen diese Wir - Gruppen im Gegenzug LOYALITÄT erhalten;

- Die IDENTITÄT ist im SOZIALEN NETZWERK begründet, dem man angehört;

- Dominierende Rolle des Staates im Wirtschaftssystem.

Verhandeln mit Japanern

- KOLLEKTIVISTISCHE GESELLSCHAFT:

- Die Menschen werden in WIR-GRUPPEN hineingeboren, die sie weiterhin schützen und von denen diese Wir - Gruppen im Gegenzug LOYALITÄT erhalten;

- Die IDENTITÄT ist im SOZIALEN NETZWERK begründet, dem man angehört;

- Dominierende Rolle des Staates im Wirtschaftssystem.

Verhandeln mit Japanern

- *NONVERBALE KOMMUNIKATION ist ein japanisches Verhaltensmodell, weil das Ausdrücken der Gefühle mit Worten als primitiv gilt.*

- Die beste Art, sich miteinander zu verstehen, ist *OHNE WORTE*.

Verhandeln mit Japanern

- Japaner haben *ihre eigenen Gesten*, die von Außenstehenden nicht immer verstanden werden:
- *Zustimmung* wird durch Kopfnicken ausgedrückt;
- *Verneinung* durch Wedeln mit der rechten hand vor dem Gesicht.

Verhandeln mit Japanern

- *Den Zeigefinger auf die eigene Nase* zu *richten* bedeutet: "Ich";
- *Mit der Handfläche nach unten* winkt man jemanden herbei;
- *Verschränkte Arme* = scharf nachdenken.

Verhandeln mit Japanern

- *GEFÜHLE* werden in der japanischen Gesellschaft *nicht in der Öffentlichkeit gezeigt.*

- *LÄCHELN* drückt Freude aus, kann aber auch Verwirrung bedeuten, die man den Gesprächspartner nicht spüren lassen möchte.

Verhandeln mit Japanern

- Japaner möchten einfach NICHT die anderen mit *EIGENEN PROBLEMEN* oder *SCHMERZEN BELASTEN.*

Verhandeln mit Japanern

- *ZWEI WESENTLICHE JAPANISCHE KONZEPTE:*
  - *"TATEMAE":*
    - Fassade, Begrüßung und
  - *"HONNE":*
    - wahres Gesicht

Verhandeln mit Japanern

- *Soziale Normen* und *die Harmonie in der eigenen Gruppe* müssen gewahrt bleiben und *haben Vorrang* vor individuellen Bedürfnissen und Absichten;

- Hinter der Maske erkennt man *selten die wahre Haltung.* Das irritiert viele Europäer an allen Asiaten.

Verhandeln mit Japanern

- Bei *Begrüßungen verbeugen sich* Japaner üblich.
- In der japanischen Gesellschaft hat *jeder Mensch seinen bestimmten Platz.*
- *ALTER, GESCHLECHT* und die *GESELLSCHAFTLICHE STELLUNG* spielen dabei eine große Rolle.

Verhandeln mit Japanern

- Dem *Ranghöheren* gebührt man *mehr Respekt*, also mui man sich tiefer verbeugen.
- Um die gesellschaftliche Stellung auf einen Blick erkennbar zu machen, benutzen die Japaner *Visitenkarten* (meishi).
- Der Blick auf die Karte soll verraten, welche Position, welchen Titel usw. jemand hat.

Verhandeln mit Japanern

- Japaner stecken die Visitenkarten nicht so schnell weg wie wir, sondern *STUDIEREN* sie *GENAU.*
- *ERST* kommt die *VERBEUGUNG, DANN* der Austausch der *VISITENKARTEN.*
- Ranghöheren gegenüber werden sie *MIT BEIDEN HÄNDEN* übergeben und entgegengenommen.

Verhandeln mit Japanern

- *Händeschütteln* ist bei der Begrüßung und beim Abschied *nicht üblich.*
- Manche Japaner reichen aus Höflichkeit trotzdem die Hand, weil es sich um Ausländer handelt.

Verhandeln mit Japanern

- Die *GRUPPENSOLIDARITÄT* steht in Japan *ÜBER ECHTER VERANTWORTUNG*;
- Begeht jemand aus der Gruppe einen Fehler, dann übernimmt *DER CHEF DIESER GRUPPE* die Verantwortung;
- In der Firma gibt es eine *ANGESTELLTEN - VORGESETZTEN BEZIEHUNG.*

Verhandeln mit Japanern

- Japaner sind zutiefst davon überzeugt, daß man sie *NIEMALS VERSTEHEN* kann.
- Und *sie wollen auch nicht verstanden werden.*
- Ausländer, die perfekt Japanisch sprechen, sind Japanern *"suspekt".*
- Sie haben nämlich die Möglichkeit, in diese geschlossene Gesellschaft einzudringen.

Verhandeln mit Japanern

- Japaner stellen *PERSÖNLICHE FRAGEN;*
- Männer fragen Frauen nach dem Alter;
- Wie in anderen großen Ländern, gibt es auch in Japan *beträchtliche Mentalitätsunterschiede.*

Verhandeln mit Japanern

- Die Menschen *im Norden* sind *verschlossener* und *schwerer zugänglich;*
- Die Japaner *im Süden* dagegen sind *großzügiger, kontaktfreudiger und gutmütiger.*

Verhandeln mit Japanern

- In jedem japanischen Haus ist das *Abendessen die Hauptmahlzeit des Tages.*
- Man wird *nur selten zum Essen eingeladen*: Essen zu Hause ist eine familiäre Angelegenheit.
- *Nur gute Bekannte und Freunde* lädt man ein.

Verhandeln mit Japanern

- Heute wird der eigentliche *Platz der Frau in der Familie und im Haus* gesehen.

- Sie verwalten den Haushalt, kümmern sich um die Erziehung der Kinder und tragen mehr und mehr auch zum Haushaltseinkommen bei.

- Männer und Frauen haben größtenteils getrennte Lebensbereiche: *DER PLATZ DER FRAU ist DAS EIGENE HEIM, der DES MANNES DIE FIRMA.*

Verhandeln mit Japanern

- *OFFIZIELL* haben Frauen heute dieselben Rechte wie Männer.
- Doch in Wirklichkeit ist Japan *"EINE MÄNNERGESELLSCHAFT"*.

Verhandeln mit Japanern

- Die Frauen bekommen keine höheren Positionen im Berufsleben, weil sie spätestens mit 24 Jahren verheiratet sein sollen.

- Außerdem bekommen Frauen für dieselbe Arbeit in der Firma *bedeutend weniger als Männer.*

Verhandeln mit Japanern

- *ESSEN und TRINKEN* stellen die größten Freuden für Japaner dar.
- Die VERGNÜGUNGSINDUSTRIE ist die größte Industrie Japans.

Verhandeln mit Japanern

- Es gibt *viele Lokale, Bars und Kabaretts*, in denen die *Millionen von Frauen und Mädchen arbeiten.*
- Viele Japaner besuchen auch die *Nightclubs und "Dinner Shows" nach amerikanischem Stil.*

Verhandeln mit Japanern

- Die japanische *KÜCHE* ist, wie die ganze japanische Kultur, durch *EINFACHHEIT* und unaufdrinliche *ELEGANZ* gekennzeichnet.
- Japanisches Essen ist grundsätzlich *SEHR GESUND,* frisch, leicht verdaulich und vielseitig.
- Reis, Meeresfrüchte und Gemüse machen den Hauptbestandteil aus.

Verhandeln mit Japanern

- *DER GRÜNE TEE* ist typisch für japanisches Essen: *einfach, nahrhaft, äthetisch* und *ein Symbol für das kulturelle Erbe.*

- Dieser Tee wird ohne Milch und Zucker serviert.

Verhandeln mit Japanern

- Nebem dem grünen Tee trinkt man in Japan auch *Reiswein* (sake), in dem der Alkoholanteil 15-16% beträgt.

- Das beliebteste alkoholische Getränk in Japan ist heutzutage *Bier* (biiru).

Verhandeln mit Japanern

- In Japan beträgt die *Bevölkerungsdichte 329 Einwohner pro Quadratkilometer.*
- Darum kostet in Tokyo ein Quadratmeter 100.000 US-Dollar!
- Ein Zimmer in einem Hotel ist deswegen *sehr teuer.*

Verhandeln mit Japanern

- Japan gehört zu den *teuersten Ländern* der Welt.
- Aus diesem Grund sind in der Nähe von Bahnhöfen *Kapselhotels* (Capsule Hotels) entstanden.

Verhandeln mit Japanern

- In Tokyo befinden sich die *größten Einkaufspaläste* der Welt, die nebeneinander Japanisches und Westliches anbieten.
- *Kein Warenhaus wird am Wochenende geschlossen.*

Verhandeln mit Japanern

- Denn es gehört zu den großen Vergnügen japanischer Familien, sonntags durch die Einkaufsviertel zu ziehen.
- *Das Wochenende* ist doch die einzige Zeit, in der die ganze Familie beisammen ist und in Ruhe Einkäufe machen kann.

Verhandeln mit Japanern

- *BEHÖRDEN* in Japan gehören gerade nicht zu den nettesten: Sie sind arrogant.
- Die Japaner akzeptieren dies aber als unvermeidlich.

Verhandeln mit Japanern

- Japaner stellen Anträge erst dann, wenn sie informell erfahren haben, daß *ihr Antrag Chancen auf Genehmigung hat.*

- Wenn man gegen Vorschriften verstoßen hat, dann hilft oft eine Unterschreibung der *vorgedruckten Entschuldigungserklärung.*

Verhandeln mit Japanern

- In Japan herrscht eine *enorm gute Arbeitsmoral.*
- Die Japaner nennen ihre Firma: *"FAMILIE FIRMA".*
- Es ist üblich, daß die *Kollegen* aus der Arbeit an familiären Ereignissen teilnehmen. Sie sind fast Familienmitglieder.

Verhandeln mit Japanern

- Die japanischen *Männer arbeiten viel:* Im Monat arbeiten sie 20 Stunden mehr als Deutsche, sie *fehlen weniger häufig* (sieben mal weniger als in Deutschland).

- Und dazu haben Japaner *nur zwei Wochen Urlaub,* den sie aus Loyalität gegenüber der Firma nie ganz nehmen.

Verhandeln mit Japanern

- Dafür können die meist lebenslang eingestellten Mitarbeiter *viele Vorzüge* genießen, die ihre Firma ihnen zur Verfügung stellt, wie Ferienhäuser, Kredite, Sport- anlagen usw.

Verhandeln mit Japanern

- Japaner verhandeln im *TEAMKONTEXT.*
- Jedes Teammitglied ist ein *EXPERTE.*

Verhandeln mit Japanern

- Meistens setzt sich *das japanische Team* aus *mehr Mitgliedern* zusammen *als das des Verhandlungspartners*.

- Im Japanischen Team gibt es einen *Senior-Manager*, der *die Taktik usw. bestimmt*; er ist aber *nicht der Wortführer.*

Verhandeln mit Japanern

- Im Gegenteil: *Jedes Teammitglied stellt Fragen auf dem Gebiet seiner Expertise.*
- In der *zweiten Verhandlungsrunde gehen die Fragen mehr in die Tiefe.*

Verhandeln mit Japanern

- In der *zweiten Verhandlungsrunde* gibt es *andere Teammitglieder*, wenn der Vorstand (head office) eine "Second- Opinion" haben möchte.
- Die Unterhändler haben *wenig "Spielraum".*
- Sie bekommen *"Spielregeln" top-down, also kaum Flexibilität.*

Verhandeln mit Japanern

- *Flexibilität zeigt sich zwischen den Verhandlungsrunden*, nach Prüfung der bis jetzt erzielten Ergebnisse mit dem Vorstand.

- Japaner sind (sehr) *vorsichtig,* sie sind *Meister* auf dem Gebiet der *Verzögerungstaktik.*

Verhandeln mit Japanern

- Japaner sind bereit, dieselbe Information wiederholt zu erklären: Sie versuchen, *Mißverständnisse* zu *vermeiden.*
- Japaner sind *sehr höflich* und *sehr gute Zuhörer* (active listening).

Verhandeln mit Japanern

- Sie verlassen das Verhandlungszimmer, wenn *der Verhandlungspartner sich schroff benimmt.*
- *HIGH-KONTEXT: IMPLIZITE KOMMUNIKATION..*

Verhandeln mit Japanern

- Japaner sagen niemals "Nein", sie bekämpfen die Argumente des Verhandlungsgegners nicht: *Harmonie hat Vorrang.*
- *Der Senior-Manager* in der Vorstandsetage *fällt die Entscheidung.*

Verhandeln mit Japanern

- Nachdem die Japaner die Entscheidung getroffen haben, sind sie *sehr aktiv in der Zielerreichung.*
- Dieses *erwarten sie auch vom Verhandlungspartner.*
- *Niemals "Nein" oder "unmöglich" oder "Wir können nicht" sagen.*

Verhandeln mit Japanern

- **Man soll *bei der ersten Versammlung* den Japanern *die Visitenkarte* geben.**
- **Man soll die Visitenkarte der Japaner akzeptieren und *sie auf den Tisch legen*.**

Verhandeln mit Japanern

- *RESPEKT* zeigen vor dem japanischen Unternehmen.
- *WAS* sie sagen ist *nicht wichtig*, sondern *WIE* sie sagen ist *wichtig.*

BENIERS CONSULTANCY

International Business Training Center

präsentierte

Verhandeln mit Japanern

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