



## Business-Knigge China

**ACSC**  
Asia Consulting & Supply Chain Services  
Fasanenweg 3  
D-82538 Geretsried  
Germany

## Vorwort

Der vorliegende China-Knigge des ACSC versteht sich als durchaus beabsichtigte verallgemeinernde Aussage über die chinesische Geschäftskultur. Er soll als Anregung dienen, sich über die Präsentation des eigenen Unternehmens in China und über den Empfang chinesischer Geschäftspartner tiefer gehende Gedanken zu machen, als man es gemeinhin zu tun pflegt, wenn sich Gäste aus dem benachbarten Ausland ankündigen. Es gibt definitiv kulturelle Unterschiede zwischen Europäern und Asiaten. Vertreter beider Seiten müssen lernen, einander noch besser zu verstehen. Wir empfehlen dringend, sich fremde Kultur- und Wirtschaftskreise zu vergegenwärtigen. Zwar findet langsam Annäherung statt, etwa durch Misch-Ehen, längere Auslandsaufenthalte, durch moderne Medien und die zunehmend engeren globalen Kooperationen. Dennoch gebietet es schon der Anstand, Andere mit ihren nicht immer nachvollziehbaren Sicht- und Handlungsweisen anzuerkennen. Wer Hintergründe zu erkennen vermag, hat mehr Erfolg: in privaten und in geschäftlichen Beziehungen. Dieser Knigge hilft dabei. Er erhebt nicht den Anspruch auf Vollständigkeit. Er beruht auf Erfahrungen.

Haben Sie andere Erkenntnisse gewonnen oder können Sie zusätzliche Anregungen geben, dann freuen wir uns auf Ihr Feedback.

**Anton Pietsch**  
Geschäftsführer

## INHALT

1	DO'S AND DON'TS BEI DER BEGRÜßUNG
2	SMALLTALK
3	KOMMUNIKATION
4	HIERARCHIE
5	VERHANDLUNGEN
6	DO'S AND DON'TS IM ALLTAG
7	ZUHÖREN
8	ZEITPLANUNG
9	GESCHÄFTSREISE
10	GASTGESCHENKE
11	WEITERE NÜTZLICHE TIPPS
12	AUF DEN PUNKT GEBRACHT

## 1 DO'S AND DON'TS BEI DER BEGRÜSSUNG

### *Wie reagieren Sie, wenn Ihnen während der Vorstellungsrunde applaudiert wird?*

Aufgrund der Globalisierung haben sich viele Ihrer chinesischen Geschäftspartner bereits über die „europäischen Gepflogenheiten“ informiert. Gehen Sie also davon aus, dass Sie mit Händeschütteln begrüßt werden. Tief Verbeugen wird sich keiner mehr. In China gilt ein schwacher Händedruck als höflich und wird nicht als Ausdruck eines schüchternen Charakters gedeutet. Wichtig ist: Schauen Sie Ihrem Gegenüber nicht zu fest und zu lange in die Augen, während Sie mit ihm sprechen. Was hierzulande als selbstverständliches Zeichen der Höflichkeit und Aufmerksamkeit während einer Unterhaltung verstanden wird, ruft bei chinesischen Gesprächspartnern eher ein mulmiges Gefühl hervor. Er fühlt sich dann beobachtet.

Während einer Vorstellungsrunde wird dem Gast häufig applaudiert. Sollte das auch in Ihrem Fall so sein: Klatschen Sie einfach mit! Der Beifall meint: Herzlich willkommen. Bereiten Sie am besten zweisprachige Visitenkarten vor - auf der einen Seite in Englisch, auf der anderen in Chinesisch - und überreichen Sie diese gleich zur Begrüßung ... mit beiden Händen. Dabei zeigt der Schriftzug immer zu Ihrem Gegenüber. Die empfangenen Karten werden ebenfalls mit beiden Händen entgegengenommen. Widmen Sie diesen Cards ausreichend Aufmerksamkeit. Auf keinen Fall dürfen Sie die Karten einfach in die Hosentasche stecken. Während eines Meetings können Sie die Visitenkarten ruhig vor sich auf dem Tisch der Sitzordnung nach anordnen, so dass Sie den Namen ein Gesicht zuordnen können. Schreiben Sie aber niemals etwas auf die Karten. Notieren Sie Erkennungsmerkmale für später auf einen separaten Zettel. Wichtig: in der chinesischen Sprache wird zuerst der Nachname (meistens einsilbig) genannt, gefolgt von dem Vornamen (meistens zweisilbig). Achten Sie bei der Anrede unbedingt auf den Titel (Direktor etc.) und die Position in der Firma. Auch die Berufsbezeichnung „Lehrer“ wird als Anrede genutzt. Beispiele: Lehrer Ma, Direktor Wu, Doktor Li. Heute ist es üblich, dass sich jüngere Chinesen einen englischen Vornamen zulegen. Das macht es für das Gegenüber einfacher, sich die Namen zu merken.

## 2 SMALLTALK

### *„Können Sie Alkohol trinken?“ So ungewöhnlich diese Frage für Deutsche klingen mag, in China ist sie durchaus berechtigt.*

Während in Deutschland das Geschäftliche gern direkt angesprochen wird, legt man in vielen anderen Kulturen Wert auf einleitenden Smalltalk. Dieser wird in China auf einer viel intimeren Ebene durchgeführt als bei uns im „distanzierten“ Europa. Fragen nach dem Familienstand, nach dem Gehalt, dem Alter oder den Gründen für Ihre Kinderlosigkeit in den ersten Minuten eines (Verhandlungs-)Gesprächs sind keine Seltenheit. Sie sollten diese Fragen genauso locker beantworten wie die Frage „Können Sie Alkohol trinken?“ oder aber „Trinken Sie gerne?“ Von Chinesen wird behauptet, dass es Ihnen wichtig ist, ihre Geschäftspartner erst einmal persönlich kennen zu lernen, bevor sie zum eigentlichen Geschäft kommen. Darum sollte jedes noch so kurzfristige und zeitlich knapp bemessene Meeting mit einem 5- bis 10-minütigen Smalltalk beginnen. Lassen Sie Ihren Verhandlungspartnern Zeit, sich ein genaues Bild von Ihnen zu machen, Vertrauen aufzubauen. Informieren Sie sich über die für China üblichen Smalltalk-Themen sowie die absoluten Tabubereiche (Taiwan-Frage, Ein-Kind-Politik etc.). Gern gehört werden Komplimente über China. Die Chinesen sind sehr stolz auf ihr Land, und sie hören mit Vorliebe Positives von Ausländern. Und warum ist nun die Frage nach dem Alkohol berechtigt? Ganz einfach: Vielen Chinesen fehlt ein bestimmtes Enzym, das für den Alkoholabbau im menschlichen Körper zuständig ist.

### 3 KOMMUNIKATION

***Wann ein „Ja“ eigentlich ein „Nein“ bedeutet.***

Es wird im Allgemeinen zwischen zwei Arten der Kommunikation unterschieden: die direkte und die indirekte. Auch hier unterscheiden sich die meisten Deutschen erheblich von den Chinesen. Während man hierzulande oft direkt ausspricht, was man denkt und möchte, braucht der deutsche Geschäftsmann im asiatischen Raum „feine Antennen“. Dort wird gern versteckt angedeutet, was gewünscht wird. Eine überaus große Bedeutung wird der höflichen Konversation beigemessen, bei der sich alle Beteiligten wohl fühlen sollen. Dementsprechend kann es wichtiger sein, das Gegenüber nicht zu verletzen. Die pure Wahrheit passt einigen Momenten gerade gar nicht.

Somit bedeutet ein „Ja“ nicht immer ein Zugeständnis, sondern durchaus ein „Ja, ich habe Sie akustisch verstanden.“ Dies ist nach chinesischer Auffassung keine Lüge, sondern eine Wahrung der Harmonie. Verzichten Sie beim Reden auf die typisch deutsche Art, Wichtiges laut zu betonen. Da Chinesisch eine Tonsprache ist, gibt es dieses verhältnismäßig „plumpe“ Hilfsmittel zur Unterstreichung dort nicht. Wichtige Punkte werden durch Wiederholungen betont. Zeigen Sie also keine Ungeduld.

Und wenn Sie in einem Punkt nicht mit dem Sprecher übereinstimmen, dann ziehen Sie ein „vielleicht“ oder ein „Wir werden sehen“ dem direkten „Nein“ vor.

### 4 HIERARCHIE

***Wen müssen Sie zuerst begrüßen?***

Schon beim Betreten des Konferenzraumes lässt sich die hierarchische Struktur der chinesischen Geschäftspartner ablesen. Zuerst betritt der Ranghöchste den Raum und begrüßt Ihre Delegation. Stellen Sie sich also auch nach ihren Positionen geordnet auf, um Missverständnisse zu vermeiden. Im Laufe einer Verhandlung kann es sein, dass sich die ranghöchste Person bewusst zurückhält, um neutral eingreifen zu können, wenn die Verhandlung zu misslingen droht. Es kommt gelegentlich vor, dass die eigentlichen Verantwortlichen nicht an den Meetings teilnehmen. Somit können Sie in solchen Gesprächen keine Entscheidungen von der chinesischen Seite erzwingen. Wundern Sie sich auch nicht, wenn Ihre chinesischen Partner gähnen oder mit ihren Mobiltelefonen hantieren (oder gar beim Klingeln antworten). Das ist im Gegensatz zu unseren Gepflogenheiten als nicht unhöflich zu verstehen. Sie sollten sich dahingehend dennoch nicht anpassen ...

### 5 VERHANDLUNGEN

***Wie wirkt sich der in China weit verbreitete Aberglaube auf Ihre Verhandlungen aus?***

Als Einführung für typisch chinesische Verhandlungsstrategien empfiehlt sich das Buch „36 Strategeme“ aus der alten chinesischen Kaiserzeit. Angeblich nutzen viele chinesische Führungskräfte diese Strategieanleitung auch heute noch. Ansonsten sollten Sie Ihrem Gespür vertrauen. Versuchen Sie aus den indirekten Andeutungen herauszuhören, was Ihr Geschäftspartner Ihnen mitteilen möchte. Lassen Sie sich durch lange Gesprächspausen nicht aus der Ruhe bringen. In Asien sind solche Pausen durchaus üblich. Gerade höher gestellten Personen steht es zu, ein Gespräch zu führen bzw. zu leiten. Diese nutzen ihre Position gerne dadurch aus, für einige Minuten zu schweigen. Für Deutsche wirkt die Stille als Zeitverschwendung, und viele werden unruhig oder unterbrechen die Pause. Bleiben Sie also gelassen und schweigen Sie einfach mit. So können Sie neue Konzentration aufbauen. Eine Entscheidungsfindung in China ist nach deutschem Verständnis ein sehr langsamer Prozess. Gründe dafür gibt es zur Genüge. Manchmal ist die Mondkonstellation „ungut“. Oder andere Aspekte des chinesischen Bauernkalenders weisen auf einen ungünstigen Termin für eine Entscheidung hin. Behalten Sie Geduld. Das chinesische Volk gilt als sehr abergläubisch. (Wundern Sie sich nicht, wenn es in Ihrem Hotel keinen vierten Stock oder keine Zimmernummer 4 bzw. 44 geben sollte. Diese Zahl steht für den Tod, da beide Vokabeln gleich ausgesprochen werden.)

Deutsche Geschäftsleute empfinden Verhandlungen mit Chinesen als mitunter „chaotisch“. Die typisch deutsche Agenda wird vermisst; während des Gesprächs wechselt sprunghaft das Thema; bereits besprochene Punkte werden erneut aufgegriffen, einmal getroffene Vereinbarungen werden überraschend wieder verworfen. Auch hier gilt: geduldig bleiben. Ein wichtiger Punkt ist zudem, dass es hinsichtlich der Definition von „Vertrag“ unterschiedliche Auffassungen gibt. In Europa gilt der einmal aufgesetzte Vertrag als unwiderruflich, in China gilt er eher als ein Beginn, der als solcher den Umständen entsprechend abgeändert werden darf. („In Europe, a contract is a law, in China a contract is a passport!“) Inzwischen kommt es auch hier zu einer Annäherung.

## 6 DO'S AND DON'TS IM ALLTAG

### *Warum das Naseputzen fatale Folgen haben kann.*

Das chinesische Volk vermeidet Körperkontakt mit Fremden. Dafür berühren sich chinesische Freunde umso mehr. (Nicht ungewöhnlich: Männliche Jugendliche, die Händchen haltend durch die Straßen gehen.) Klopfen Sie also unter keinen Umständen Ihrem Geschäftspartner auf die Schulter oder auf den Rücken. Seien Sie in dieser Hinsicht distanziert. Das Naseputzen wird von den Chinesen als widerlich angesehen, insbesondere, wenn das benutzte Taschentuch wieder zurück in die Hosentasche gestopft wird. Werfen Sie das Tuch unbedingt in den nächsten Mülleimer!

Wenn Sie auf Personen zeigen, dann am besten mit der flachen Hand und nicht mit dem Zeigefinger. Wenn Sie jemanden herbeiwinken wollen, dann mit der Handfläche nach unten (statt oben). Mit dem Kopf nicken bedeutet, dass Ihr Gegenüber Ihnen zuhört, nicht, dass er Ihnen zustimmt: Machen Sie sich also keine falschen Hoffnungen. Die Asiaten sind im Allgemeinen dafür bekannt, dass sie keinerlei Gefühlsregungen zeigen. Unsere Körpersprache macht 80 Prozent der Kommunikation aus. Wenn Sie zum ersten Mal mit einem Chinesen verhandeln und Sie uns bekannte Mimik nicht erklärbar finden, werden Sie sich vermutlich verunsichert fühlen. Entwickeln Sie ein Feingefühl, um auch die chinesische Körpersprache lesen zu können. Generell gilt: nicht zu viel gestikulieren. Behalten Sie Ihre Hände bei sich, wenn Sie reden.

## 7 ZUHÖREN

### *Warum die Deutschen beim Vortrag oder während einer Präsentation als weltbeste Zuhörer gelten.*

In China bedeutet einem Redner zuzuhören nicht - wie hierzulande - stillzusitzen. Chinesen können zuweilen sehr laut sein, sie haben keine Hemmungen, während eines Vortrags Privatgespräche zu führen, ihre Mobilfunkgeräte laut klingeln zu lassen, im gleichen Raum zu telefonieren, mit Papier zu rascheln oder herzhaft zu gähnen (wie erwähnt). Das gilt in der chinesischen Kultur nicht als unhöflich. Machen Sie sich bewusst, dass in keiner Kultur bei einer Präsentation so still zugehört wird, wie in der deutschen. Die Stille hat schon so manchen Europäer erschreckt - wie muss sie also erst auf Asiaten wirken? Das stille Sitzen und die Ruhe im Raum hat nichts mit Aufmerksamkeit zu tun. In China bedeutet stilles Sitzen oft, dass der Zuhörer eingenickt ist. Wer also Aufmerksamkeit demonstrieren will, bewegt sich und macht Geräusche - man zeigt damit, dass man (noch) wach ist.

## 8 ZEITPLANUNG

### *„Zeit ist Geld“ oder eher „Nur nichts überstürzen“?*

Für die Chinesen gilt in der Regel die zweite Aussage. Sie gehen eher locker mit ihrer Zeitplanung um, ihre Terminplanung ist nicht linear, sondern eher strahlenförmig. Was gerade ansteht, wird gemacht. Also kann es durchaus passieren, dass mehrere Projekte gleichzeitig laufen. Während eines Meetings werden Telefonate wegen eines anderen Projekts geführt, obwohl dies nach unserem Verständnis als störend empfunden wird. Zudem kann sich Arbeitsweise der Deutschen von den Chinesen unterscheiden. Während hierzulande die meiste Arbeit oft zu Beginn eines Projekts erledigt wird, legt sich der Chinese meist erst zum Ende des Projektes ins Zeug. Somit wird in beiden Kulturen in der gleichen Zeit ein bestimmtes Ziel erreicht, wenn gleich die Hauptarbeitsphase verschieden ist.

Verzichten Sie bei Ihrem Chinabesuch auf die typisch deutsche strikte Zeitplanung. Planen Sie genug Zeit für die Verhandlungen ein. Chinesen verhandeln mit Vorliebe, besprochene Punkte werden oft erneut aufgegriffen und nochmals durchgesprochen. Sie werden wahrscheinlich das Gefühl haben, nicht vorwärts zu kommen. Ihr chinesischer Geschäftspartner wird die Verzögerungen nutzen, um Sie besser kennen zu lernen. Verlieren Sie also nicht die Geduld. Bedenken Sie, dass in China wichtige Punkte durch Wiederholungen hervorgehoben werden.

***Wieso sich die Chinesen mit „Hast Du schon gegessen?“ begrüßen.***

Für die Chinesen scheint das wichtigste Thema Essen zu sein. So wird man über heimische Spezialitäten ausgefragt und zum Kosten sämtlicher chinesischer Köstlichkeiten gedrängt. Deshalb sollten Sie sich interessiert zeigen und ruhig auch von denjenigen Gerichten probieren, die Ihnen auf den ersten Blick vielleicht etwas fragwürdig erscheinen. Da es zur Zeit der Kulturrevolution für die meisten Leute zu wenig zu essen gab, bedeutete die Frage „Hast Du schon gegessen?“, ob es jemandem gut oder schlecht ging. Bis heute hat sich die Frage gehalten, wobei „Ja“ gleichbedeutend ist mit „Mir geht es gut“. Natürlich sind Geschäftsessen ganz bedeutend für den Beziehungsaufbau. Um Ihren Kollegen die Möglichkeit zu geben, Sie besser kennen zu lernen und Vertrauen aufzubauen, sollten Sie auf jeden Fall daran teilnehmen. Und stellen Sie sich auch darauf ein, dass für chinesische Verhältnisse sehr viel Alkohol getrunken wird (die Frage des Enzyms ist dann unerheblich ...). Dem können eigentlich nur Frauen entgehen (nach chinesischer Weltvorstellung wird es nicht gern gesehen, wenn Frauen Alkohol trinken oder rauchen). Oder wenn Sie behaupten, Sie hätten eine Allergie gegen Alkohol. (Das können freilich nicht mehrere Kollegen aus Ihrer Gruppe glaubhaft vorgeben vorbringen.) Ansonsten hat jeder Teilnehmer bei den diversen Toasts mit anzustoßen.

Bereiten Sie ebenfalls ein paar Sätze vor - Sie werden sie auf alle Fälle brauchen. Während des Essens sollten Sie die geschäftlichen Diskussionen beiseitelassen. Führen Sie Smalltalk über chinesische Besichtigungspunkte, die Sie während Ihres Aufenthaltes besucht haben. Machen Sie viele Komplimente über Land und Leute. Wenig Natürlich sollten Sie auch die chinesische Küche preisen. In chinesischen Restaurants sind die Tische traditionell rund und haben eine drehbare Scheibe in der Mitte. Darauf werden schier endlos Platten mit diversen Gerichten serviert. Jeder gelangt gut an die Schüsseln und Teller. Nur die kleine Reisschüssel vor Ihnen gehört Ihnen alleine. Falls Sie nicht mit Stäbchen essen wollen, fragen Sie ruhig nach Besteck. Seien Sie nicht verwundert, wenn Ihnen Ihr Geschäftspartner besonders erlesene Essenshappen auf den Teller legt. Sie brauchen diese Geste nicht zu erwidern. Doch beim Einschenken wird von Ihnen erwartet, dass Sie nicht sich selbst, sondern Ihren Sitznachbarn nachschenken - auch beim Teetrinken. Dies ist ein Zeichen Ihrer Aufmerksamkeit. Man könnte das Nachschenken als eine Art Sport bezeichnen, weil jeder der Aufmerksamste sein möchte. Darum halten Sie sich mit dem Austrinken des Bier-, Wein- und Schnapsglases zurück. Wehren Sie niemals das Nachschenken ab. Lassen Sie lieber Ihr volles Glas stehen. Aber vergessen Sie weiterhin nicht das Nachschenken der Nachbargläser. Oft sind die chinesischen Kollegen sehr schnell betrunken und werden laut.

Für uns fremd ist das Schlürfen und Schmatzen. Das ist schlicht und einfach ein Zeichen dafür, dass es schmeckt. Essensreste wie Knochen und Obstkerne legen Sie auf den Tisch und nicht auf den Teller. Bei jedem Gang sollte immer etwas auf Ihrem Teller liegen bleiben, sonst könnte man glauben, Sie sind am Verhungern. Oder noch schlimmer: Der Gastgeber meint angesichts leerer Teller, er habe zu wenig Essen geordert, das ist peinlich für ihn. Ihre Stäbchen dürfen nie in die Reisschale zeigend abgelegt werden - nur quer drüber liegend. In einer Schale steckende Stäbchen erinnern an Räucherstäbchen vor den Ahnentempeln. Das ist eine Verletzung der Ahnenwürde.

## 10 GASTGESCHENKE

### *Wieso darf mein Geschenk aus drei Teilen bestehen, aber nicht aus vier?*

Um den Geschenken ihre Bedeutung zukommen zu lassen, wird das Präsent mit beiden Händen überreicht bzw. angenommen. So schenkt man seine volle Aufmerksamkeit. Für Ihr erstes Geschäftstreffen sollten Sie unbedingt ausreichend Geschenke besorgen, sonst startet Ihre Geschäftsbeziehung mit einer unangenehmen Situation. Für Chinesen gilt in der Regel, dass sie eine Geschäftsbeziehung für einen langen Zeitraum anstreben. Dasselbe gilt auch für Freundschaften. Chinesen haben eher wenig Freunde, diese dafür aber für das ganze Leben. Aus diesem Grund sollten Sie ruhig in Ihre Gastgeschenke investieren. Beliebt sind lokale Besonderheiten aus Ihrer Heimat (Made in Germany!), etwa Biergläser, T-Shirts, Wein, Parfum, Kosmetika, Pralinen, Puppen in Trachten, Füller oder Bücher. Je höher jemand in der Hierarchie steht, desto teurer sollte Ihr Geschenk sein.

Falls Sie bemerken, dass mehr Personen anwesend sind, als Sie Präsente parat haben, verteilen Sie lieber keine. Ansonsten könnte die Person, die nicht beschenkt wird, ihr Gesicht verlieren. Wenn Sie ein „Gruppengeschenk“ von Ihrem Unternehmen für das chinesische Unternehmen mitgebracht haben, überreichen Sie es dem Ranghöchsten. Falls Sie geplant haben, eine Standuhr zu verschenken (etwa eine Kuckucksuhr), dann treten Sie in ein kulturelles Fettnäpfchen. „Stehende Uhr“ wird im Chinesischen ausgesprochen wie „Jemandem die letzte Ehre erweisen“. Die Zahl „Vier“ steht auch für „Tod“. Sie können Sie zwar einer Person drei oder fünf Meißener Porzellanteller schenken, aber eben nicht vier. Rot ist in China die Farbe für Glück. Deshalb wird es gerne gesehen, wenn Sie Verpackungen in dieser Farbe wählen. Seien Sie nicht verwundert, wenn Ihr Geschenk zunächst nicht angenommen wird. Ihr Gegenüber wird Ihnen vermutlich dreimal, viermal sagen, dass er es nicht annehmen wird. Es gilt als höflich, sich zunächst zu zieren. Deshalb fragen Sie bitte auch dreimal nach, ob Ihr chinesischer Kollege etwas zu trinken, Nachschlag beim Essen, Hilfe oder sonstiges haben möchte.

Vor Ihrer Abreise sollten Sie Ihre Geschäftspartner zu einem gemeinsamen Essen einladen. Nun übernehmen Sie die Rechnung.

## 11 WEITERE NÜTZLICHE TIPPS

Fahren Sie mit dem Auto und nicht mit öffentlichen Verkehrsmitteln zu Ihrem Geschäftstermin. Den „Luxus“ sollten Sie sich gönnen. Taxifahren ist in China noch immer unvergleichlich günstig. Befassen Sie sich ausgiebig mit der Unternehmensstruktur und machen Sie sich mit den Erfolgen, Kontakten, etc. vertraut. Gehen Sie gemeinsam Essen, das fördert ihre Beziehung. Chinesen sind harte, aber herzliche und faire Verhandlungspartner. Der erste Beschluss ist nicht endgültig, Chinesen lieben das Verhandeln. Führen Sie ein Verhandlungsprotokoll, um Beschlüsse besser kontrollieren zu können. Vertrauen Sie nicht Ihren und deren Englischkenntnissen. Organisieren Sie unbedingt einen Dolmetscher. Verzichten Sie auf die typisch deutsche direkte Kommunikation. Beachten Sie die Hierarchieordnung Ihrer chinesischen Partner. Kontakte sind in China von großer Bedeutung. Deshalb knüpfen Sie so viele Sie nur können. Durch solche Mittelspersonen werden viele Dinge einfacher. Melden Sie sich regelmäßig bei Ihren chinesischen Geschäftspartnern. Ein kurzer, belangloser Anruf hält Ihre gute Beziehung aufrecht. Schreiben Sie sich die chinesischen Feiertage in Ihren Kalender. Zum chinesischen Neujahr sollten Sie unbedingt grüßen.

- Schütteln Sie Hände nicht heftig, allenfalls schwach.
- Schauen Sie Ihrem Gegenüber nicht zu lange in die Augen.
- Sollte Ihnen bei der Begrüßung applaudiert werden, klatschen Sie mit.
- Visitenkarten werden mit beiden Händen übernommen/überreicht. Mustern Sie die Karten genau. Stecken Sie diese nicht gedankenlos in die Hosentasche. Schreiben Sie nichts auf diese Karten.
- Sprechen Sie Chinesen immer mit ihrer Anrede an (Lehrer, Direktor, Doktor etc.).
- Smalltalk wird auf einer durchaus intimen Ebene geführt (Familienstand, Gehalt etc.)
- Vermeiden Sie beim Smalltalk Tabubereiche (Menschenrechte, Taiwan, Ein-Kind-Politik etc.)
- Ein „Ja“ oder „Nicken“ ist nicht mit einer Zustimmung gleichzusetzen. Es signalisiert nur, dass Ihnen zugehört wird.
- Vermeiden Sie ein direktes „Nein“.  
Sagen Sie stattdessen lieber „Vielleicht“ oder „Wir werden sehen“.
- Der Ranghöchste betritt immer zuerst den Raum.
- Stellen Sie sich bei Konferenzen nach Hierarchien geordnet auf.
- Bei Verhandlungen können öfters längere Gesprächspausen entstehen. Nicht verunsichern lassen.
- Der Aberglaube spielt eine wichtige Rolle bei der Entscheidungsfindung und kann diese verzögern.
- Vermeiden Sie die Zahl 4. Diese steht für Tod. Die 8 hingegen ist mit Glück gleichzusetzen.
- Bereits besprochene Vertragspunkte können erneut aufgegriffen und verhandelt werden.
- Wichtige Themen werden erneut angesprochen.
- Vermeiden Sie Körperkontakt (Schulterklopfen)
- Benutzte Taschentücher sollten weggeworfen und nicht in die Hosentasche gesteckt werden.
- Wollen Sie jemanden heranziehen, winken Sie mit der Handfläche nach unten (Taxi).
- Asiaten zeigen allgemein wenig Gefühlsregungen. Lernen Sie, dennoch zu deuten.
- Während Konferenzen kann es lauter werden. Dies ist kein Zeichen von Unaufmerksamkeit. Es soll zeigen, dass Ihr Gegenüber noch bei der Sache und nicht eingeschlafen ist.
- Chinesen beschäftigen sich meistens mit mehreren Projekten gleichzeitig.
- Lokale Geschenke aus Europa sind sehr beliebt.
- Melden Sie sich regelmäßig bei Ihren chinesischen Geschäftspartnern.
- Das Essen ist ein wichtiger Teil der chinesischen Kultur. Loben Sie also Speisen ausgiebig.
- Es wird immer sehr viel Alkohol getrunken. Möchten Sie nicht so viel trinken, dann überlegen Sie sich eine gute Ausrede (Allergie).
- Das Essen wird für alle bestellt. Jeder nimmt sich davon etwas auf seinen Teller.
- Während des Essens sollten Sie ihren Sitznachbarn immer nachschenken.
- Schmatzen und Schlürfen ist in China kein Zeichen von schlechten Manieren.
- Lassen Sie immer etwas Essen übrig. Dies zeigt, dass Sie satt geworden sind.
- Sie sollten immer genug Geschenke für jeden Teilnehmer dabei haben. Haben Sie nicht ausreichend parat, überreichen Sie am besten gar keine.

**Anton Pietsch**  
CEO & Consulting Partner

ACSC Services  
Fasanenweg 3  
D-82538 Geretsried  
Germany

Telefon +49 172 8222378  
Email: [info@acsc-services.com](mailto:info@acsc-services.com)

[www.acsc-services.com](http://www.acsc-services.com)