

Der Mini-Knigge: Natürlich gibt es auch in China eine Etiquette mit viel Feinheiten für Fachleute. Für Chinas Metropolen gilt jedoch allgemein, dass es mittlerweile so viele Bewohner mit Ausländer-Erfahrungen gibt, dass, wenn man halbwegs freundlich, höflich und respektvoll ist, man nur noch SEHR wenig wirklich verkehrt machen kann. Da China aber groß und meistens ländlich ist, hier einige kleine Regeln für den geschäftlichen wie auch privaten Alltag:

1. Kleidung, Schuhe: Chinesen legen im geschäftlichem und formal gesellschaftlichen Rahmen in der Regel großen Wert auf gepflegte Kleidung - selbst wenn das Getragene nicht immer zwingend unseren Geschmack treffen muss. Bei Privatbesuchen werden zudem die Schuhe an oder gar vor der Tür ausgezogen (bei der Auswahl der eigenen Socken bedenken ;-)). Der Straßendreck soll draußen bleiben. Am Eingang der eigenen Wohnung sollten aus diesem Grund für chinesische Gäste stets Hausschuhe bereit stehen. Mit Schuhen herein gebeten zu werden betrachten Chinesen nur bedingt als zuvorkommend, sondern eher als Zeichen mangelnder Haushygiene!!

2. Begrüßungen laufen für uns oft eigentümlich formal ab - teilweise ohne Lächeln. Nur Chinesen mit Kenntnissen westlicher Kultur geben einem die Hand. Daher abwarten, ob einem die Hand angeboten wird. Der Händedruck selber ist für uns meistens eher unangenehm weich. Begrüßungen in Hierarchien gehen manchmal auch mit einer angedeuteten Verbeugung einher, bei der die Arme seitlich am Körper sind. Die echte Verbeugung ist (nach der Kulturrevolution) jedoch eher japanisch und ruft daher eher Irritation hervor.

3. Anschließend werden **Visitenkarten** als Zeichen der Achtung mit beiden Händen überreicht und auch angenommen. Historischer Hintergrund dieser Geste: Wer beide Hände an der Karte/dem Geld/dem Geschenk hat, kann nicht zuschlagen. Am Besten überreicht man die Karte so, dass der Empfänger sie gleich lesen kann. Dieses Ritual ist ein Punkt, bei dem man mit geringem Aufwand ein wenig Entgegenkommen und Achtung beweisen kann - und nach kurzer Zeit wird einem diese Geste auch nicht mehr völlig steif und aufgesetzt von den Händen gehen – denken Sie stets an den Hintergrund: Ich komme in Frieden, Du sollst wissen wer ich bin! Die Visitenkarte sollte kurz studiert werden. Da viele Chinesen sehr hierarchisch denken ist es wichtig ein angemessenes Bild vom Rang seines Gegenübers zu haben, diesen angemessen zur würdigen. Eines noch: Eine echte Legende ist, dass der Austausch der Visitenkarte, bzw. die Frage ob man es mit ein oder zwei Händen tut, einen substantziellen Einfluss auf die Beziehung hat. Es ist eine Geste, mehr nicht.

4. Es folgt **Smalltalk**, und genau dieser kann tatsächlich enorm wichtig werden. Aufmerksam zuhören! Es kann um Unterbringung und Reise gehen - aber vor allem auch um Fragen nach Familie, Alter und gar Verdienst werden nicht zwingend als taktlos angesehen. Beim Verdienst kann man aber durchaus sagen, dass darüber zu sprechen bei uns unüblich ist. Häufig erfährt man in diesen Gesprächen entscheidende Details darüber, was sich eine neue Bekanntschaft oder ein Geschäftspartner persönlich von der zukünftigen Beziehung erwartet. Am Rande: Themen wie Tibet und Menschenrechte sind nicht „klein“. Chinesen haben dazu durchaus eigene Standpunkte – aber die bespricht man unter guten Vertrauten.

Auch zu deutliche Kritik an deutscher Politik gegenüber China interpretieren Chinesen eher als Bereitschaft zur Illoyalität, denn als Offenheit.

5. Der Begriff des "**Gesichtes**" wird vielen schon begegnet sein. Grundsätzlich beschreibt das "Gesicht" eine Art virtuellen Rang in der Gesamtheit, der eng mit der Selbstachtung verbunden ist. Der Chinese verliert sein "Gesicht" in dem Moment, wo in einer Situation Position, Rang und Stellung in der Gesellschaft in Frage gestellt werden:

Der hohe Manager, der vom niederen Angestellten in Anwesenheit anderer korrigiert wird. Der hohe Manager dessen Angestellter direkt, ohne Aufforderung den Gast anspricht, in die Verhandlungen eingreift. Der niedere Angestellte, dem öffentlich Versagen vorgeworfen wird.

Schon die Art wie man Verhandlungen oder einen Arbeitsprozess einleitet wird von Rang- und Gesichtswahrunen begleitet. Kleines Beispiel:

Ein Repräsentant soll neu eingeführt werden. Um die Bedeutung dieses Schrittes den Chinesen gegenüber zu untermauern kommt der deutsche Geschäftsführer zur Einführung des Repräsentanten mit nach China. Zuerst bespricht er mit den chinesischen Partnern den ganzen Prozess und stellt ihnen dann den neuen Mann als einen seiner herausragenden Mitarbeiter vor. Der bedankt sich erfreut, nicht ahnend was gerade passiert ist. Tatsächlich hätte sich sein Chef nur kurz vorstellen und durch seinen Rang dem Treffen Gewicht verleihen sollen und dann ausdrücklich für alle die tatsächliche Arbeit betreffenden Dinge an den Repräsentanten übergeben - oder diesem das Wort von Anfang an geben sollen: Jetzt sind die Chinesen überzeugt, dass der Repräsentant keine eigene Handlungsvollmacht hat. Er wird nicht ernst genommen werden.

Um das des eigene Gesicht zu wahren bleibt man am besten erst einmal ruhig und zurückhaltend, aber nur so lange es erträglich ist. Wie sagte uns der ehemalige dpa-Vertreter in Shanghai angesichts eines Emotionsausbruches: "Da habe ich wahrscheinlich wieder 1000 Gesichter verloren - aber letztlich hatte ich eh von vorne herein keines... ". Grundsätzlich werden Gefühlsausbrüche, insbesondere Schreien nicht geschätzt. Aber auch zwanglose Kumpelhaftigkeit löst eher Irritation aus. Es ist einfach wie im richtigen Leben: Schauen wie weit der andere geht und darauf halbwegs natürlich reagieren ist der empfehlenswerteste Weg.

6. Geschenke - wenn Geschäftsgeschenke dann richtige - in welche Richtung diese gehen sollten, darüber erfährt man am meisten im erwähnten "Smalltalk", wie gesagt, der ist wichtig. Geschenke sollten einen gewissen Wert haben und den sollte man ihnen (mindestens anhand der Marke) ansehen. Viele Chinesen sind sehr offen für „Kitsch“ - wenn es edler Kitsch ist. Geschenke (wie u.a. auch Geld) werden mit beiden Händen überreicht und in aller Regel NICHT geöffnet - das erspart im Zweifelsfall mindestens einer Partei einen Gesichtsverlust in zu großem Rahmen. Geschenke sollte man auch im privaten Rahmen mindestens ein- bis zweimal ablehnen - alles andere wirkt gierig. Dementsprechend müssen Sie auch hartnäckig bleiben, wenn Sie chinesischen Bekannten z.B. einen Snack anbieten: Dreimal nachfragen ist vollkommen angemessen, und nicht etwa aufdringlich!!

7. Essen: Regel 1: Lerne mit Stäbchen essen! Zum einen aus Rücksicht ,zum anderen weil es in vielen Restaurants kein westliches Besteck gibt. Was das Stäbchenessen sehr erleichtert ist die Tatsache, dass man sein Schüsselchen/Tellerchen jederzeit bis direkt unter den Mund führen darf. Im Restaurant zahlt immer nur eine Person, was in ausdauernden Redegefechten ausdiskutiert werden kann - wobei in der Regel schon vorher klar ist wer letztlich zahlt: bei formellen Anlässen die Person, die meistens mit dem Gesicht zur Tür vor einem mit einer Serviette hoch dekorierten Glas sitzt. Der wichtigste Gast sollte ebenfalls mit Blickrichtung Tür sitzen. Um sich die angesprochenen Gefechte zu ersparen, bzw. nicht zur riskieren, unbeabsichtigt eingeladen zu werden, kann man z.B. schon vorher ein Menü bestellen und auch im Voraus zahlen. Aufgetragen werden diverse Einzelgerichte von denen sich dann alle bedienen dürfen. Es sollte MINDESTENS ein Gericht mehr geordert werden als Gäste am Tisch sitzen. In der Regel wird nach ein paar Vorspeisen mit den teuren und mächtigen Gerichten begonnen. Am Schluss kommen weißer Reis (den kann man aber auch schon vorher ordern) und Suppen (Vorsicht: Bei Huhn und Ente im Tontopf schwimmt irgendwo der Kopf! - was nichts daran ändert, dass dies in aller Regel FABELHAFTE Suppen sind). In seltenen Ausnahmen wird die Bestellung von Reis als "bäuerlich" empfunden, als wolle man sparen, meine Regelerfahrung ist, dass die Frage nach Reis eher entkrampfend wirkt, "Normalität" kommuniziert. Tischmanieren sind kein Problem, weil sie existieren für unser Empfinden nur rudimentär. Auch der höchste Manager wird sich nicht scheuen einen abgenagten Knochen direkt neben den Teller zu spucken. Tatsächlich berühren die Chinesen ihr Essen jedoch selten mit den Fingern. In feinerem Rahmen sollten extra Löffel benutzt werden, um Gerichte von der Tischmitte ins eigene Schüsselchen zu befördern - in den meisten Fällen wird jedoch einfach direkt mit den Stäbchen zugegriffen. Angesichts des fröhlichen Knochen-Spuckens für viele nicht nachvollziehbar ist es eine Tatsache, dass Chinesen die Benutzung eines Taschentuches bei Tisch als unangenehm empfinden, man sollte sich zumindest Abwenden, am Besten die Toilette aufsuchen. Ansonsten: Es sollte immer etwas auf den Tellern der Gerichte zurück bleiben - alles andere heißt: Es war zu wenig! Das Essen wird abgeschlossen mit Obst.

Beim Trinken bedeutet der Ausruf "Ganbei" (trockenes Glas) in der Regel, "auf Ex", was aber nicht mit letzter Konsequenz durchgezogen wird. Chinesen vertragen in der Regel weniger Alkohol als Europäer. Eine manchmal praktizierte Taktik ist daher, Westler mit zahlreichen einzeln vorgetragenen "Ganbeis" in der Masse in Grund und Boden zu trinken. Eine Möglichkeit der "Verteidigung" (der eigenen Gesundheit, man wird Sie in der Regel nicht zwingen, in diesem Zustand Verträge zu unterschreiben, das gemeinsame Trinken ist vielmehr ein wechselseitiger Vertrauensbeweis) ist, sich stets neben dem eigentlichen Trinkglas auch Bier in das Schnappsglas zu füllen und damit anzustoßen - ein chinesischer Kniff, der, wenn angewandt, mit einem Augenzwinkern quittiert wird. Taktik 2 ist, selbst die Initiative zu ergreifen und zu Beginn einfach mit ALLEN auf einmal anzustoßen. Manche Geschäftsleute geben sich von vorne herein als Antialkoholiker aus, was auch akzeptiert wird - wie im Übrigen jede Ablehnung einer Speise, so lange sie höflich (die Ehre diese Spezialität geboten zu bekommen betonend) erfolgt, problemlos akzeptiert wird - Chinesen sind sich sehr bewusst, dass manche ihrer Speisen nicht jedem, und das heißt insbesondere auch nicht jedem Chinesen

schmecken. Grundsätzlich kann man in guten Restaurants ALLES noch so seltsam Aussehende guten Gewissens probieren und meistens lohnt sich das auch. Getränke werden IMMER nachgeschenkt/sollten immer nachgeschenkt werden. Man hört auf zu trinken, indem man das annähernd volle Glas stehen lässt. Ist das Essen beendet wird in der Regel recht zügig aufgestanden und der Abend woanders fortgesetzt.

8. Nachtleben - Karaoke: Geschäftliche Einladungen in Karaoke-Bars sind üblich und man sollte auch mal ein Lied zum Besten geben. Allen anderen potentiell gebotenen Verlockungen der Nacht kann jeder nach eigenem Gusto ent- oder zusagen, sollte dabei die erheblichen gesundheitlichen Risiken jedoch nicht aus den Augen verlieren – und die Thematik der Erpressbarkeit.

9. Guanxi: Guanxi - Beziehungsnetze sind das Lebenselixier chinesischen Gesellschaftslebens. Chinesen bieten Westlern dementsprechend gerne "Freundschaft" an. Chinesische Freundschaft ist jedoch primär ein Pflichtverhältnis: Der Freund nimmt auch die Tochter zum Studium auf, besorgt westliche Güter, etc.. Deswegen sollte man selbst den Begriff "Freund" anderen gegenüber möglichst vermeiden - oder wenn man ihn gebraucht sich nicht wundern, gar verletzt sein, wenn sich früher oder später mehr oder weniger offene Anfragen oder Forderungen anschließen. Aus diesem Grund sollte man bei privaten Abenden auch vorsichtig sein, wenn man in sehr edle Restaurants eingeladen wird, oder sonstig materiell offensichtlich Außergewöhnliches angeboten wird.

10. Verhandlungen: In China sollten Sie als Delegation stets KLARE Absprachen untereinander treffen, wer, was und wann sagt, offene Diskussionen vor dem Verhandlungspartner sind zu vermeiden, dann lieber vertagen. Wer sich auseinanderdividieren lässt, hat schlicht und einfach verloren. Zudem sollten Sie wenn irgend möglich nicht alleine verhandeln. Das Auftreten in der Gruppe ist kein Zeichen von Schwäche sondern von Aufmerksamkeit - vier Augen... .

11. Verabredungen, Absprachen, Verträge: ... sind nur Momentaufnahmen eines im Fluss befindlichen Vorganges, der den Einflüssen des in China nach wie vor sehr wechselvollen Alltags unterliegt: Die zufällige Begegnung mit einem Bekannten, der gerade was braucht, wird einen Handwerker jede Vereinbarung mit irgendeinem Ausländer unmittelbar vergessen lassen. Der Manager der einen Vertrag über eine Lieferung zu einem bestimmten Termin unterschreibt, besagt damit nur, dass er Willens wäre, es zu versuchen - selbst wenn er weiß, dass es unmöglich ist. Daher kann es hilfreich sein, Termine und Bedingungen erst einmal von der chinesischen Seite vorgeben zu lassen - das beeinträchtigt nicht die Vorläufigkeit der getroffenen Aussagen, in der Regel sind diese Selbstauskünfte jedoch näher an der Realität. Wenn der Kunde sagt: "Ich brauche am... ", dann wird der chinesische Geschäftsmann fast immer: "Mei wenti." entgegen: "Kein Problem." - was heißt: "Ich habe kein Problem damit, dass Du das so willst. Ich meine, wir beide wissen doch, dass der Termin völliger Quatsch ist..."

Diplom-Pädagoge Univ. Frieder Demmer ist Mitglied der strategischen Unternehmensleitung der Peters Bildungsgruppe und arbeitet als selbständiger Unternehmensberater, Coach und Personal-Trainer mit der HRO Consulting in China und Deutschland. Von 2002 bis 2004 war er im Vorstand des Deutschen Clubs Shanghai und in diesem Zeitraum auch von Konsulat und Kammer/Delegiertenbüro empfohlener Ansprechpartner für deutschsprachige Krisenberatungen in Shanghai. Herr Demmer hat einen Lehrauftrag für interkulturelles Management an der Hochschule Neu-Ulm und ist China-Referent für die IHK Ulm. Aktuell steht er in Deutschland für Coachings, Teamentwicklungen, Projekt- und Entsendungsberatung, interkulturelle Trainings und Vorträge zur Verfügung.

Kontakte:

In Deutschland

Frieder Demmer
Janufer 50
89231 Neu Ulm

Tel.: +49 (0) 731 – 98 09 98 18
Fax.: +49 (0) 731 - 977 37 54

frieder@demmer.info

In China

HRO Consulting (Shanghai) Co., Ltd.
Steve Mellau
Suite 601-701, Bldg 9, No 58. Mingdu Rd.,
Shanghai, 201100, China
T/ +86-21-64600207
T/ +86-21-64600267
T/ +86-21-64600287
F/ extension 601
E/ info@hrobjective.com
Http://www.hrobjective.com

Weitere hilfreiche Internetadressen insbesondere für Shanghai:

Restaurants und mehr: <http://www.thatsmagazines.com/home/index.asp?location=sh>
Nightlife: <http://www.smartshanghai.com/>
Exporthilfen: <http://www.expatsh.com/>
Deutsche Schule: <http://www.ds-shanghai.org.cn/>
Deutsche Gemeinde: <http://www.dcg.net/>
German Centre: <http://www.germancentreshanghai.com/>
AHK: <http://www.china.ahk.de/>
Stadtverwaltung: <http://www.shanghai.gov.cn/shanghai/node17256/index.html>
Auswärtiges Amt: <http://www.auswaertiges-amt.de/diplo/de/Startseite.html>
Robert Koch Institut: <http://www.rki.de/>
Wörterbuch D-E/E-D: <http://dict.leo.org/>
Wörterbuch E-CN/CN-E: <http://dict.cn/search/>
Volltextübersetzungen: <http://world.altavista.com/>
Übersetzungstools: <http://www.mandarintools.com/cintro.html>
Leben und Reisen: <http://www.sandraundfrieder.de/>