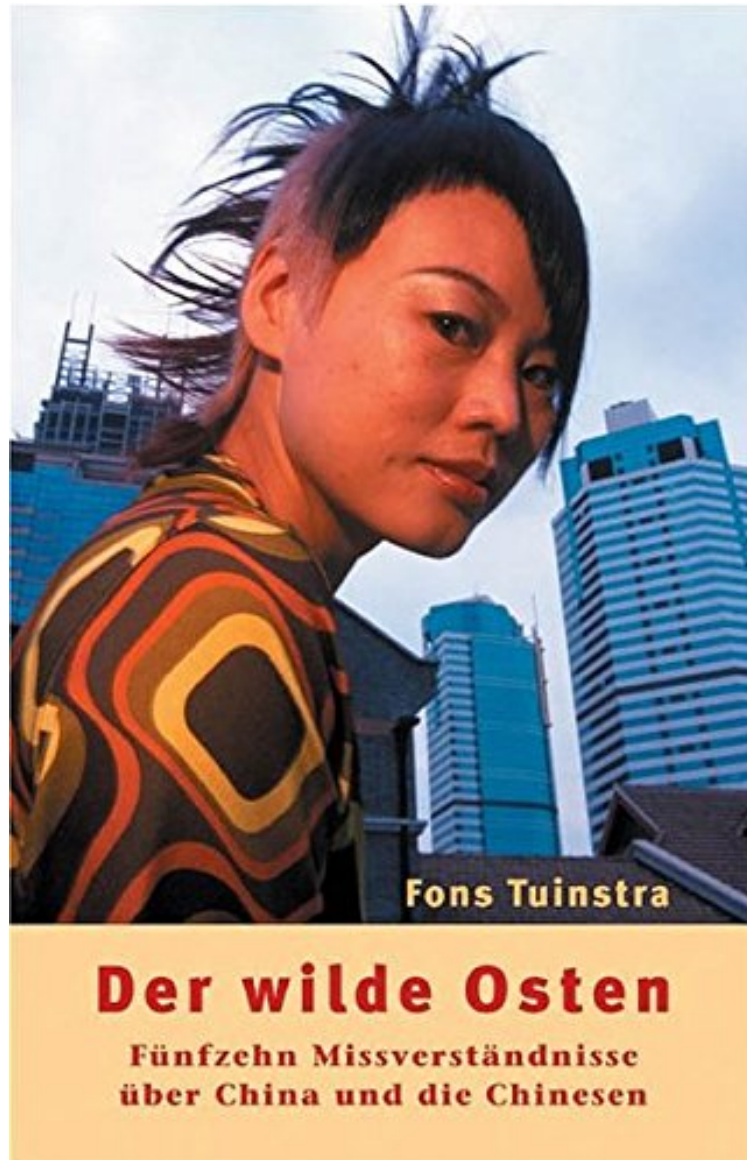


[DOWNLOAD] Der wilde Osten: Fnfzehn Missverstndnisse ber China und die Chinesen

Der wilde Osten: Fnfzehn Missverstndnisse ber China und die Chinesen

Von Fons Tuinstra, Cornelia Zeiger

**Download PDF | ePub | DOC | audiobook | ebooks*



[Download](#)

[Read Online](#)

Produktinformation -Verkaufsrank: #2235084 in BcherVerffentlicht am: 2004-12-01Abmessungen: 8.23 x 1.14b x 5.35l, Einband: Broschiert268 Seiten | File size: 49.Mb

Von Fons Tuinstra, Cornelia Zeiger : Der wilde Osten: Fnfzehn Missverstndnisse ber China und die Chinesen before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Der wilde Osten: Fnfzehn Missverstndnisse ber China und die Chinesen:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Das

echte China Von Propiol Schon lange interessierte mich, was an der stark negativ geprägten Berichterstattung über diesen stlichen Koloss dran ist. Die vielen, grtenteils sehr undifferenzierten, Artikel und Fernsehberichte machten mich stutzig, dass man über ein Land von derartiger gre so ein allgemeines Urteil fllen kann. Die detaillierte Analyse von Fons Tuinstra bietet hier tiefere Einblicke in die sozialen Strukturen der Chinesen. Zudem zieht er als Quelle die gesamte Palette der Bevlkerung heran und nicht nur die rieche Unternehmer- und Politikerschicht. Absolut empfehlenswert für Alle, die eine realistische Beurteilung Chinas einem knappen, polarisierten Zeitungsartikel vorziehen.

Klappentext..." Ein niederlndischer Geschftsmann kam mit einem Handelsunternehmen aus Schanghai ins Geschft und besuchte das Bro dieser Firma einige Wochen nach Beginn der Zusammenarbeit. Für eine Blumenlieferung an die niederlndische Firma musste noch ein Lieferschein unterzeichnet werden, den der Geschftsmann bei seinem Besuch aber nicht dabei hatte. Da öffnete der chinesische Partner eine Schublade und zog einen Blankobogen mit dem Briefkopf der niederlndischen Firma hervor. "Wenn Sie mal eben unterschreiben wollen", forderte er seinen verdutzten Geschftspartner auf. In der Schublade lagen noch weitere Blankobogen mit den Briefköpfen anderer Geschftspartner. "Wie lassen die Bgen provisorisch anfertigen", sagte ihm der Chineser, ohne mit der Wimper zu zucken. "falls wir mal eine Rechnung oder einen Lieferschein bentigen." ... Hohe Wachstumszahlen locken viele Unternehmen nach China. Doch in keinem Land der Welt liegen Chancen und Risiken so eng beieinander. Wer in China Erfolg haben will, muss eines lernen: China ist anders. Und es ist vor allem immer wieder anders. Dieses Buch ist Pflichtlektre für alle Unternehmen, die ihr Glück in China wagen wollen. Tuinstra hat ein unbeschreibliches Gespräch für feine Details, die das China-Geschft zum Abenteuer machen. Mit zahlreichen Anekdoten erklärt der Niederländer warum mancher westliche Business-Plan nicht aufgeht, der des Partners aus China aber schon Fons Tuinstra (*1955) lebt seit neun Jahren als Journalist in Schanghai. Dort arbeitet er unter anderem für die Asiaweek und die South China Morning Post. Er ist Herausgeber von cbiz.cn, dem grten E-Mail-Service für Business-News über China. Leseprobe. Abdruck erfolgt mit freundlicher Genehmigung der Rechteinhaber. Alle Rechte vorbehalten. Ehrlich whrt nicht am lngsten Ehrlich whrt am lngsten, lautet ein Sprichwort bei uns im Westen. Bei der Wahrheit zu bleiben, gilt als hchste Tugend. Man muss sich erst daran gewöhnen, dass diese Tugend in China kaum als solche wahrgenommen wird. Das Bedürfnis nach Wahrheit ist in China viel weniger ausgeprgt, deshalb kann man als wahrheitsliebender Ausländer schon mal in Bedröngnis geraten. Chinesen erwarten überhaupt nicht, dass man immer ehrlich zu ihnen ist und fragen sich verzweifelt, warum Ausländer sich selbst so viele Probleme bereiten, indem sie immer die Wahrheit sagen. Bei Zusammenkünften ausländischer Geschäftsleute in China wird das Thema Lug und Trug oft besprochen. Die Kluft zwischen dem, was die Ausländer von ihren chinesischen Geschäftspartnern, Angestellten oder Regierungsbeamten zu hören bekommen, und den wirklichen Umständen ist oft abgrundtief und sorgt für permanenten Gesprächsstoff. Wenn ich meine Angestellten frage, ob sie ihr Umsatzziel erfüllt haben, dann behaupten sie, sie hätten es zu 100 Prozent erfüllt, obwohl ich auf den ersten Blick sehen kann, dass sie bei ungefähr 90 Prozent liegen, beklagt sich Ari van der Steenhoven von DSM China. Sie wissen, dass sie nicht die Wahrheit sagen, aber sie denken, dass sie damit durchkommen und es vielleicht nicht auffllt. Vor allem unerfahrene ausländische Manager scheitern oft, weil sie sich auf Aussagen ihrer Mitarbeiter verlassen. Ich prüfe alles noch einmal selbst nach. Das sollte man in jedem Fall tun, sagt Ari van der Steenhoven. Man sollte versuchen, mit den Leuten ein gutes Verhältnis aufzubauen. Das kann zwar Jahre dauern, aber irgendwann sind sie dann ehrlich zu einem. Junge Manager, die neu in China sind, beklagen sich sehr hufig über die Lgen ihrer Mitarbeiter, sagt Steenhoven. Es dauert ein bis drei Jahre, bis man in China sein eigenes Netzwerk aufgebaut hat und den Leuten vertrauen kann. Das ist oft genau der Zeitrahmen, den Manager großer Betriebe in China verbringen, bevor sie wieder in ein anderes Land versetzt werden. In den Gesprächen, die ich mit Ausländern für dieses Buch führte, reagierten alle sehr zögerlich auf meine Frage: Lgen die Chinesen viel? Der Anwalt Mark Schaub vertraut zwar den Informationen, die er bekommt, prinzipiell, prüft sie aber immer nach. Schaub: Es passiert oft, dass Informationennicht vollständig weiter gegeben werden. Behauptungen entsprechen zwar nicht immer der Wahrheit, aber zwischen diesen und vorstzlichem Lgen gibt es noch einen subtilen Unterschied. Die Leute hier lgen einen nicht etwa aus Missgunst an, sondern weil sie meist denken, dass sie einem damit einen Gefallen tun. Chinesen neigen eigentlich nicht zum Lgen, meint der Brite Chris Torrens, der beim Marktforschungsinstitut Access Asia arbeitet. Sie gehen eher etwas sparsamer mit der Wahrheit um, wodurch sie fter lgen als ntig. Sie sind sich des Zwiespalts durchaus bewusst, und eigentlich wollen sie auch niemanden betrogen, denn das widerspricht ihrem Ehrgehl. Sich an Verpflichtungen zu halten, gehört auch in China zu den sozialen Normen. Ich denke nicht, dass die Chinesen mehr lgen als die Amerikaner, behauptet James! Farrer. Aber sie lgen anders und deshalb fällt es Menschen aus anderen Kulturen eher auf. Chinesen machen niemandem gern harte Vorwürfe, schon gar nicht, wenn sie den Betroffenen nicht gut kennen. In China, wie auch in Japan, sind Kritik und Ehrlichkeit eine Form der Intimität, die nicht mit Außenstehenden geteilt wird. Für Chinesen steht die Loyalität der Familie und Freunden gegenüber an oberster Stelle und ist viel wichtiger als allgemeingltige Prinzipien. China hat mit einem Kommunikationsproblem zu kämpfen, nicht allein zwischen dem Land und der Außenwelt, sondern auch im Land. Die Kommunikation selbst ist nicht das Problem, denn die Chinesen finden immer ein Thema, über das

sich klatschen lässt. Das ist quasi der nationale Volkssport. Vielmehr fehlt es an Glaubwürdigkeit vor allem bei den offiziellen Medien. Die chinesische Regierung kennt aber durchaus Mittel und Wege, um das Verhalten ihrer Bevölkerung zu manipulieren, auch wenn glaubwürdige Kommunikationskanäle fehlen. Wenn Themen sich zu politischen Eisen entwickeln, führt die Regierung mit Hilfe der Massenmedien Kampagnen durch. Mit mehr oder weniger harter Hand zwingt der Staat die Menschen dazu, ihr Verhalten zu ändern. Ob die Bevölkerung wirklich überzeugt ist, scheint weniger wichtig zu sein. Sie tut einfach, was die Regierung von ihr verlangt, denn es handelt sich ja schließlich um ein wichtiges politisches Thema, und man will außerdem Konflikte mit der Obrigkeit vermeiden. So führte die Verwaltung Schanghais einen erfolgreichen Kampf gegen das Verkehrschaos. Als ich gerade nach Schanghai gekommen war, habe ich oft stundenlang an Kreuzungen gestanden und erstaunt die Menschenmassen beobachtet, die sich, meist auf dem Fahrrad, durch die engen Gassen quetschten. Zu dieser Zeit erschienen auch immer mehr Autos auf dem schanghaiensischen Straßensbild. Für die meisten Schanghaienser war der Autoverkehr eher ungewohnt und hinzu kam, dass viele der frischgebackenen Autobesitzer fuhren, als seien sie auf dem Fahrrad. Die chinesische Art des Fahrradfahrens weicht im Prinzip stark von der uns bekannten ab. Chinesen gucken beim Fahren starr geradeaus und versuchen jeden Blickkontakt mit anderen Verkehrsteilnehmern zu vermeiden. Nach hinten oder zur Seite zu sehen ist völlig ungebräuchlich. Sobald man jemanden nicht mehr ignoriert, muss man ihn ja schließlich berücksichtigen, und gerade das wollen die meisten tunlichst vermeiden. Das Ziel ist es, so lange wie möglich geradeaus zu fahren, bis es nicht mehr geht. Man guckt weder nach rechts noch nach links, und wenn man einen Unfall verursacht, heißt es: Augen geradeaus und schneller treten! Dass der Schulterblick eine wichtige Erfindung ist, lernten die Autofahrer erst nach und nach durch eine Vielzahl an Unfällen. Auch die Stadt Schanghai betrieb vermehrt Verkehrspolitik und trug entscheidend dazu bei, dass die Fahrgewohnheiten sich verbesserten. Nicht nur die Infrastruktur wurde immer besser, auch die Verkehrsregeln wurden immer weiter entwickelt und deren Beachtung kontrolliert. Viele Verkehrspolizisten zierten das Straßensbild und brachten die Autofahrer mit Hilfe von Strafzetteln und anderen Maßnahmen schließlich auf den rechten Weg. Vor allem die Taxifahrer beklagen sich ständig über die Höhe der Strafen gegen Verkehrssünder, aber das Ganze hat dazu geführt, dass der Verkehr nun größtenteils fließt... Ein niederländischer Geschäftsmann kam mit einem schanghaiensischen Handelsunternehmen, einem Staatsbetrieb, ins Geschäft und besuchte das Bürogebäude dieser Firma mehrere Wochen, nachdem die Zusammenarbeit begonnen hatte. Für eine kleine Blumenlieferung an die niederländische Firma musste noch ein Lieferschein unterzeichnet werden, den der Geschäftsmann bei seinem Besuch aber versehentlich nicht dabei hatte. Da öffnete der chinesische Partner eine Schublade und zog einen Blankobogen mit dem Briefkopf der niederländischen Firma hervor. Wenn Sie mal eben unterschreiben wollen, forderte er seinen verdutzten Geschäftspartner auf. In der Schublade lagen noch weitere Blankobögen mit den Briefköpfen anderer Geschäftspartner. Wie lassen die Bögen provisorisch anfertigen, sagte ihm der Chinese, ohne mit der Wimper zu zucken. Für den Fall, dass wir mal eine Rechnung oder einen Lieferschein benötigen... Vor dem Visumschalter der französischen Botschaft in Schanghai treffe ich eine Familie, die Probleme zu haben scheint. Auch die Großmutter, die eine Tagesreise entfernt in Wenzhou wohnt, hatte den Visumsantrag unterzeichnen müssen. Die Großmutter ist weit weg, aber die Familie steht unter Druck, da die Visa sonst nicht mehr rechtzeitig fertig werden. Schließlich läuft der Vater mit dem Visumsantrag aus der Botschaft hinaus und kommt eine halbe Stunde später...