

Asiatische Geschäfts- partner überzeugen

Voraussetzung für den Erfolg

Deutsche und asiatische Geschäftspartner kommunizieren häufig in Englisch, und es scheint, als hätten beide Seiten dieselbe Denkweise. Weit gefehlt. Die Unterschiede liegen im Verborgenen, wollen aber dennoch berücksichtigt sein, um als Geschäftspartner akzeptiert zu werden. Unbedingt sollte deshalb jemand mit dem notwendigen Wissen über die Besonderheiten im Umgang mit asiatischen Geschäftspartnern eingesetzt werden. Als Manager, der für Asien verantwortlich ist, brauchen Sie unter anderem Stärken wie Eigeninitiative, Geduld, Höflichkeit, Anpassungsfähigkeit und Improvisationsfähigkeit.

Kommunikation

Wir Deutschen machen in der Regel wenig Umschweife und drücken uns sehr direkt aus. Dies hat den Vorteil, dass wir Informationen schnell austauschen können. Die meisten Asiaten verwenden viele Worte 'drum herum und drücken sich eher indirekt aus. Auf diese Weise bleibt für sie die Harmonie bewahrt. Unsere Art ist den meisten Asiaten zu direkt, und so passiert es, dass die ein oder andere harmlose Aussage eines Deutschen von einem Asiaten wie eine Ohrfeige wahrgenommen wird. Passen Sie sich daher in Ihrer Ausdruckweise an und bringen Sie viel Kontext.

Visitenkarten

Für uns ist die Visitenkarte ein Informationsträger. Für die meisten Asiaten ist sie ein Stück der eigenen Persönlichkeit. Daher wird sie sehr respektvoll mit beiden Händen übergeben und ebenso in Empfang genommen.

Kaum ein Markt weltweit ist schwieriger zu handhaben als der asiatische. Um erfolgreich zu sein, muss man neben Fachwissen und Berufserfahrung den Umgang mit den asiatischen Kulturen beherrschen. Wer die Spielregeln kennt und beachtet, die sich aus den Unterschieden im Miteinander ergeben, wird auch in Asien gute Geschäfte machen.

Präsentationen

Reduzieren Sie Ihre Körpersprache auf ein Minimum. Die meisten Deutschen sind körperlich größer als Asiaten und wirken durch starke Gestik oft einschüchternd. Zugang zu Ihren asiatischen Geschäftspartnern finden Sie insbesondere durch: Zurückhaltung in der Gestik, moderate Lautstärke, ausgeprägte Höflichkeit und persönlichen Respekt.

Verhandlungen

Der asiatische Verhandlungsstil ist aus unserer Sicht ungewöhnlich. Beispiele sind: plötzliche Änderungen der Produkthanforderungen, Ausdruck von Enttäuschung, Unterbrechungen, Flüstern, ständiger Wechsel der Besprechungsteilnehmer, Entspannungsübungen und Einschlafen der Teilnehmer. Einige dieser Verhaltensweisen gehören in Asien zum Geschäftsalltag, andere wiederum werden gezielt eingesetzt, um uns zu testen. Lassen Sie sich nicht verunsichern, und bleiben Sie flexibel. ■



Dipl.-Ing. Dirk Preußners
Dirk Preußners – Vertriebskompetenz für Ingenieure
www.preussners.de

+++ Die Studie „**Top-Arbeitgeber Automotive 2007**“ beweist, dass nicht nur die großen internationalen Konzerne, sondern auch Familienunternehmen ein attraktives Arbeitsumfeld bieten. Bewertet wurde unter anderem die Qualität der Personalpolitik, Vergütung, Arbeitsklima und Kultur sowie Entwicklungsmöglichkeiten. Weitere Informationen zur Studie unter www.crf.com. **+++ Buchtip:** Das Burnout-Syndrom: Theorie der inneren Erschöpfung. Burnout ist ein Phänomen, das in jedem Beruf und in beinahe jeder Lebenslage auftreten kann – bei Lehrern und Pflegepersonal, bei Künstlern und Entwicklungshelfern, aber auch bei Ingenieuren. Der Autor Mathias Burisch entwickelt als Experte für die Thematik des Ausbrennens eine umfassende Theorie des Burnout-Syndroms, die er auf sehr lebendige und mit Fallbeispielen veranschaulichte Weise darstellt. Erschienen im Springer Verlag, Berlin, Preis: 27,95 Euro.

+++ Wie nebenstehend zu lesen, gibt es im Umgang mit asiatischen Geschäftspartnern Besonderheiten, die man berücksichtigen muss, um langfristig erfolgreich zu sein. Dirk Preußners hält in Frankfurt auf der Recruiting-Messe „careers4engineers“, am 8. Dezember 2007 um 13:30 Uhr den Vortrag „**Erfolgreicher Umgang mit asiatischen Geschäftspartnern**“. Die Teilnahme ist kostenlos, Anmeldung unter www.careers4engineers.de. **+++** Englisch als gesprochene Sprache zu beherrschen ist eine Sache, sich erfolgreich auf Englisch zu bewerben, ist eine andere – denn **englische Bewerbungsunterlagen** weichen sowohl stilistisch als auch inhaltlich stark von deutschen Bewerbungen ab. Bewerber, die sich einer neuen beruflichen Herausforderung im englischsprachigen Ausland stellen wollen, finden unter www.auslandsbewerbung.de zahlreiche Musterbewerbungen und Beratungsangebote. **+++**