

” *Als UNO-Dolmetscherin erlebe ich täglich, wie schnell es international zu Missverständnissen kommt, die viel Zeit und Geld kosten. Aus den Erfahrungen meiner mehr als 20-jährigen UNO-Laufbahn habe ich Kommunikationsstrategien entwickelt, mit denen ich meine Kunden bei Akquise, Präsentationen und Verhandlungen unterstütze.* “



## The China Code

Chinas Geschäftskultur besser verstehen - erfolgreich zusammenarbeiten

### Die Idee

China bietet ein enormes Potential. Dennoch: Die Zusammenarbeit mit der über fünf Jahrtausende alten Kultur lässt uns an Grenzen stoßen.

Nur einige der häufig genannten Herausforderungen sind:

- Die Fremdsprache Englisch als gemeinsame Arbeitssprache
- Andere Gesprächs- und Diskussionskultur:  
Wie können Missverständnisse von Anfang an vermieden werden?
- Chinesische Beziehungsgeflechte, Bürokratien und Hierarchien:  
Wie werden die alles entscheidenden Beziehungsebenen, die eine effektive Zusammenarbeit ermöglichen, aufgebaut?
- Unterschiedliches Verständnis von Zeit/Projekt- und Qualitätsmanagement
- Was wurde tatsächlich gesagt oder vereinbart?
- Wie können wir zwischen den Zeilen lesen?

## Seminarablauf und Inhalte *(auch als Vortrag buchbar!)*

### 1. Vorstellung der Teilnehmer und deren Erwartungen

### 2. Einführung - Sensibilisierung

Warum ticken wir deutschen Muttersprachler so anders als unsere chinesischen Kollegen?  
→ Einführung mit vielen AHA!-Erlebnissen

### 3. Die Chemie des Verstehens:

Wie verarbeitet unser Gehirn Informationen? Wie funktioniert Verständnis - rein neuronal?  
→ Übungen zur „gehirnfrendlichen“ Kommunikation

### 4. Praktische Arbeit anhand vieler Beispiele

**China besser verstehen:** Mit welchem geschichtlichen Hintergrund, welchen Werten, Regeln und Glaubenssätzen wachsen unsere chinesischen Kollegen, Kunden und Geschäftspartner auf?

**Erstes Verstehen der Zusammenarbeit - Polychrone & monochrome Arbeitswelten:** Mit der chinesischen und deutschen Kultur treffen diametral verschiedene Vorstellungen von Zeit, Prioritäten und Projektmanagement aufeinander. Was unterscheidet diese Arbeitswelten und wie gehen wir damit um?

**Entwickeln von Kommunikationsstrategien - Zwischen den Zeilen lesen:** Wie erkennen wir ein Nein, auch wenn das Wort „Nein“ nicht fällt? Wie tragen wir Argumente so vor, dass Sie verstanden werden und den chinesischen Partner überzeugen?

**Vertiefung durch Anwendungsbeispiele - Brücken bauen:** Warum wird unsere deutsche Vorstellung von „Ehrlichkeit“, „Meinung“ oder „Teamarbeit“ in China vollkommen anders verstanden und „gelebt“? Wie gehen wir mit damit um? Wie formulieren wir unsere Ziele so, dass diese nicht nur verstanden werden, sondern auch motivieren?

#### **Vertiefung durch Anwendungsbeispiele:**

Das 1x1 der Businessetikette

Die unverzichtbaren Dos & Don'ts

Das Rüstzeug aus der Praxis

### 5. Ausklang

Wiederholung der erarbeiteten Kommunikationswerkzeuge und abschließende Übungen für mehr Fingerspitzengefühl und ein optimiertes Wirken in China

### 6. Erfolgskontrolle

### 7. Feedback