

#GKCH10

Updates, News und aktuelle Informationen zur Geschäftskultur Chinas

Das kulturelle Umfeld eines Menschen beeinflusst sein Wahrnehmen, Denken u

Beispiel

In einem internationalen Zug sitzen ein Deutscher, ein Amerikaner, ein Japaner, ein Franzose und ein Chinese, die zusammen eine Reise unternehmen wollen.

Dann steigt ein weiterer Passant ein, der ein Aquarium mit einem seltenen Fisch trägt. Alle sind neugierig. Welche Frage stellte jeder zuerst?

Antworten

Deutscher: Was für einen Fisch haben Sie?

Japaner: Kann ich diesen Fisch in unser Land einführen?

Amerikaner: In welchem Ort in den USA haben Sie den Fisch gekauft? Weil es nur in den USA solche Fische gibt.

Franzose: Wenn ich das Aquarium in mein Schlafzimmer stelle, wird sich meine Freundin riesig freuen.

Chinese: Ach du lieber Himmel, so einen Fisch habe ich noch nie gesehen! Welche Symbole hat der Fisch? oder Wie schmeckt der Fisch am besten? Gedämpft oder gebraten?



Hinweis

Die aktuelle Fassung dieser Seitnotiz ist abrufbar unter: www.seitnotiz.de/GKCH10

#GKCHI1

Korruption in China: Corruption Perceptions Index

Transparency International veröffentlicht jährlich den "Corruption Perceptions Index":

<http://cpi.transparency.org/cpi2012/results/>



Hinweis

Die aktuelle Fassung dieser Seitnotiz ist abrufbar unter: www.seitnotiz.de/GKCHI1

#GKCHI2

Gefährliche Gaben - Chinas neue Angst vor der Korruption

Link zu einem Beitrag von dradio.de

www.dradio.de/dlf/sendungen/einewelt/2005650/



Hinweis

Die aktuelle Fassung dieser Seitnotiz ist abrufbar unter: www.seitnotiz.de/GKCHI2

#GKCHI3

Korruption in der VR China; Handlungsempfehlungen für ausländische Unternehmen

Unter nachfolgendem Link gelangen Sie zur Seite der ETH Zürich und können eine Publikation mit einem Vortrag über Korruptionsbekämpfung in der Volksrepublik China herunterladen. Der Vortrag wurde von Peter Roell anlässlich der 4. Handelsblatt-Jahrestagung "Unternehmensrisiko Korruption 2009" gehalten.

www.isn.ethz.ch/isn/Digital-Library/Publications/Detail/?id=98635&lng=en



Hinweis

Die aktuelle Fassung dieser Seitnotiz ist abrufbar unter: www.seitnotiz.de/GKCHI3

#GKCHI4

Video: Porträt Konfuzius

Einfluss des Konfuzianismus auf das soziale und geschäftliche Leben in China.

www.youtube.com/watch?v=2LTCfAazbIM



Hinweis

Die aktuelle Fassung dieser Seitnotiz ist abrufbar unter: www.seitnotiz.de/GKCHI4

#GKCHI5

Guanxi in China

www.munich-business-school.de/intercultural/index.php/
China- Guanxi Beziehungsnetzwerke



Hinweis

Die aktuelle Fassung dieser Seitnotiz ist abrufbar unter: www.seitnotiz.de/GKCHI5

#GKCHI6

Dialog mit einem chinesischen Geschäftspartner

Flexibilität bei der Terminvereinbarung mit chinesischen Geschäftspartnern

Nicht selten werden Sie mit Chinesen Folgendes erleben:

Frau Wang, die für eine chinesische Firma in Deutschland arbeitet, ruft ihren Geschäftspartner in China an (aus dem Chinesischen übersetzt):

Wang: "Ich habe heute (Donnerstag) einen Notartermin für Sie für den kommenden Montag um 11 Uhr in Düsseldorf bekommen. Wann können Sie nach Deutschland kommen?"

Chinesischer Geschäftspartner: "Ich werde sehen, ob ich am Sonntagabend einen Flug bekomme. Oh, übrigens, wenn ich sowieso in Deutschland bin, können Sie mir eine Besichtigung bei einer Firma organisieren, die ... herstellt? Ich fliege sehr wahrscheinlich Montagabend nach China zurück, dann kann ich die Zeit am Montag Nachmittag nutzen."

Wang: "Soll ich für Sie ein Hotelzimmer reservieren?"

Chinesischer Geschäftspartner: "Nicht nötig, das machen wir, wenn ich am Flughafen bin. Also, sobald ich den Flug bekomme, melde mich bei Ihnen."



Hinweis

Die aktuelle Fassung dieser Seitnotiz ist abrufbar unter: www.seitnotiz.de/GKCHI6

#GKCHI7

Chinese English

<http://www.youtube.com/watch?v=JwodzJ0n6MY>



Hinweis

Die aktuelle Fassung dieser Seitnotiz ist abrufbar unter: www.seitnotiz.de/GKCHI7

#GKCHI8

Versteh einer die Asiaten

PDF-Download

[/www.accenta-asia.de/wp-content/uploads/](http://www.accenta-asia.de/wp-content/uploads/)

[Fachartikel Flottenmanagement Versteh einer die Asiaten 1 2011 .pdf](#)



Hinweis

Die aktuelle Fassung dieser Seitnotiz ist abrufbar unter: www.seitnotiz.de/GKCHI8

#GKCHI9

Wie eine unsichtbare Mauer! - Geschäfte und Verhandlungen im Asiengeschäft

PDF-Download

</www.accenta-asia.de/wp-content/uploads/>

[Fachartikel DieFuehrungskraefte Wie eine unsichtbare Mauer Geschaefte -Asien 6 2010.pdf](#)



Hinweis

Die aktuelle Fassung dieser Seitnotiz ist abrufbar unter: www.seitnotiz.de/GKCHI9

#GKCHI10

Schritt für Schritt zum erfolgreichen Asienteam!

PDF-Download

[/www.accenta-asia.de/wp-content/uploads/
Fachartikel_Schritt_fuer_Schritt_8_2010-1.pdf](http://www.accenta-asia.de/wp-content/uploads/Fachartikel_Schritt_fuer_Schritt_8_2010-1.pdf)



Hinweis

Die aktuelle Fassung dieser Seitnotiz ist abrufbar unter: www.seitnotiz.de/GKCHI10

#GKCHI11

Video-Reihe: Büffeln und Buckeln für die Kinder in China

Aussagen von Herrn Li zur Ausbildung seines Sohnes

"Mein Sohn wird mit 29 Monaten zu einem Elite Frühherziehungskurs geschickt, um Englisch zu lernen. Wir sind froh, dass wir überhaupt einen Platz bekommen haben. Bei der Anmeldung standen viele Eltern Schlange. In der Zeit der Globalisierung können wir uns nicht leisten, seine Bildung zu vernachlässigen. Wenn wir 10.000 Yuan verdienen, sind ich und meine Frau bereit, 5000 für die Bildung meines Sohnes auszugeben. Der Kurs kostet uns 125 Yuan / pro Stunde. Aber wenn wir bedenken, dass die Kinder schon für den Zugang zu einem guten Kindergarten eine Prüfung bestehen müssen, muss ich schnell reagieren".

Weitere Beispiele finden Sie in der folgenden Video-Reihe:

Teil 1/3

<http://www.youtube.com/watch?v=oktPoNmiQpc>

Teil 2/3

<http://www.youtube.com/watch?v=mLgLsfPZnPE>

Teil 3/3

<http://www.youtube.com/watch?v=geBAcWJ6yqA>



Hinweis

Die aktuelle Fassung dieser Seitnotiz ist abrufbar unter: www.seitnotiz.de/GKCHI11

#GKCHI12

Video: Chinese Business Etiquette Finding Objections

www.youtube.com/watch?v=puuAwrLPPH8



Hinweis

Die aktuelle Fassung dieser Seitnotiz ist abrufbar unter: www.seitnotiz.de/GKCHI12