



## Willkommen, chinesische Geschäftsleute!

Wahrscheinlich läßt sich die Zahl der Ratgeber für den Umgang mit chinesischen Geschäftsleuten gar nicht mehr übersehen, und viele neuere schreiben einfach von den älteren ab, obwohl sich auch in China "Sitten und Gebräuche" innerhalb weniger Jahre ändern. Dr. Sylvia Lott hat jedenfalls nicht abgeschrieben, sondern sorgfältig bei China-Praktikern recherchiert, bevor sie jetzt ihr 124-Seiten-Büchlein "Vom Umgang mit chinesischen Geschäftsleuten" vorlegte.

Vor zwei Jahren hatte sie ein entsprechendes Büchlein über "Was Sie schon immer über chinesische Touristen wissen wollten" veröffentlicht (siehe HCN.NF 06), und das neue folgte diesem in Aufmachung und Anlage weitgehend. Auch sonst teilt es alle von dessen Vorzügen, und deshalb sei hier auch auf den neuen Ratgeber hingewiesen: kompetente Informationen, anschaulich geschrieben, lebhaft Gedankenführung, keinerlei Anmaßung, schönes Layout, viel Lebenswertes mehr.

Von Geschäftsanbahnungen über Begrüßungen reicht das Themenspektrum bis zum "Zusammen arbeiten", S. Lott läßt natürlich die Geschäftsessen nicht aus und scheut sich auch nicht, die leidigen Probleme des "unfreiwilligen Technologietransfers" anzusprechen. Ihre Ziele gehen sogar noch über diese Vermittlungen von Basiskennnissen hinaus, wenn sie schon auf Seite 16 den auch in China angesehenen ehemaligen VW-Manager Martin Posth zitiert:

"Die interkulturelle Kompetenz ist nach wie vor das A & O, aber es wird sträflich dagegen verstoßen. Wer nicht tief in die Kultur, Geschichte und Sittenlehre Chinas einsteigt, ist ganz schnell draußen. Wenn Kooperationen scheitern, dann zu 80 Prozent an der mangelnden Fähigkeit, zusammen arbeiten zu können."

Zusammen arbeiten – das ginge wohl noch an, doch Posth meinte gewiß zusammenarbeiten. Manchmal verschiebt die neue deutsche Rechtschreibung leider den Inhalt mancher Sätze, und mit der interkulturellen Kompetenz meint Posth auch nicht nur das, was in solch einem Ratgeber stehen kann, sondern durchaus umfassendere Kenntnisse, wenigstens Interessen. Unauslöschlich bleibt mir jener deutsche Wirtschafts-"Boss" in Erinnerung, der mit stolzeschwellter Brust erklärte, er habe schon 19 Einladungen zu einer Fahrt an die Große Mauer ausgeschlagen: keine Zeit. Vielleicht lag auch daran, daß sein China-Geschäft noch nicht in den schwarzen Zahlen war.

Vielleicht hätte S. Lott statt der gelegentlich eingefügten Konfuzius-Weisheiten lieber aus einem der chinesischen Lebensart-Klassiker zitieren sollen. Schon einer aus dem 18. Jahrhundert wettet zum Beispiel gegen "Augen-Essen" und sieht den Alltagsbrauch, einem Gast mit den eigenen Eßstäbchen eine Köstlichkeit in dessen Schale zu befördern, als widerlich an. Aber die feine Lebensart will dieses Büchlein ja auch nicht vermitteln, sondern Einblicke in die alltägliche.

Schon längst gibt es auch für chinesische Unternehmer solche Ratgeber für ihr Verhalten in Europa und Deutschland. Solche Spiegelungen unserer Alltagsverhaltensweisen sind nicht nur aufschlußreich für uns und amüsant, sondern auch wichtig für den Umgang mit chinesischen Geschäftspartnern. Die mögen einen solchen Ratgeber gerade in der Tasche haben. Vielleicht schreibt Sylvia Lott ja hierüber ein drittes Büchlein für den Deutschen Industrie- und Handelskammertag, der die beiden vorliegenden herausbrachte. Dann sollte ihr Name aber auch auf der Umschlagseite erscheinen. Sein Fehlen dort ist ein kleiner Mangel dieser Schrift.