

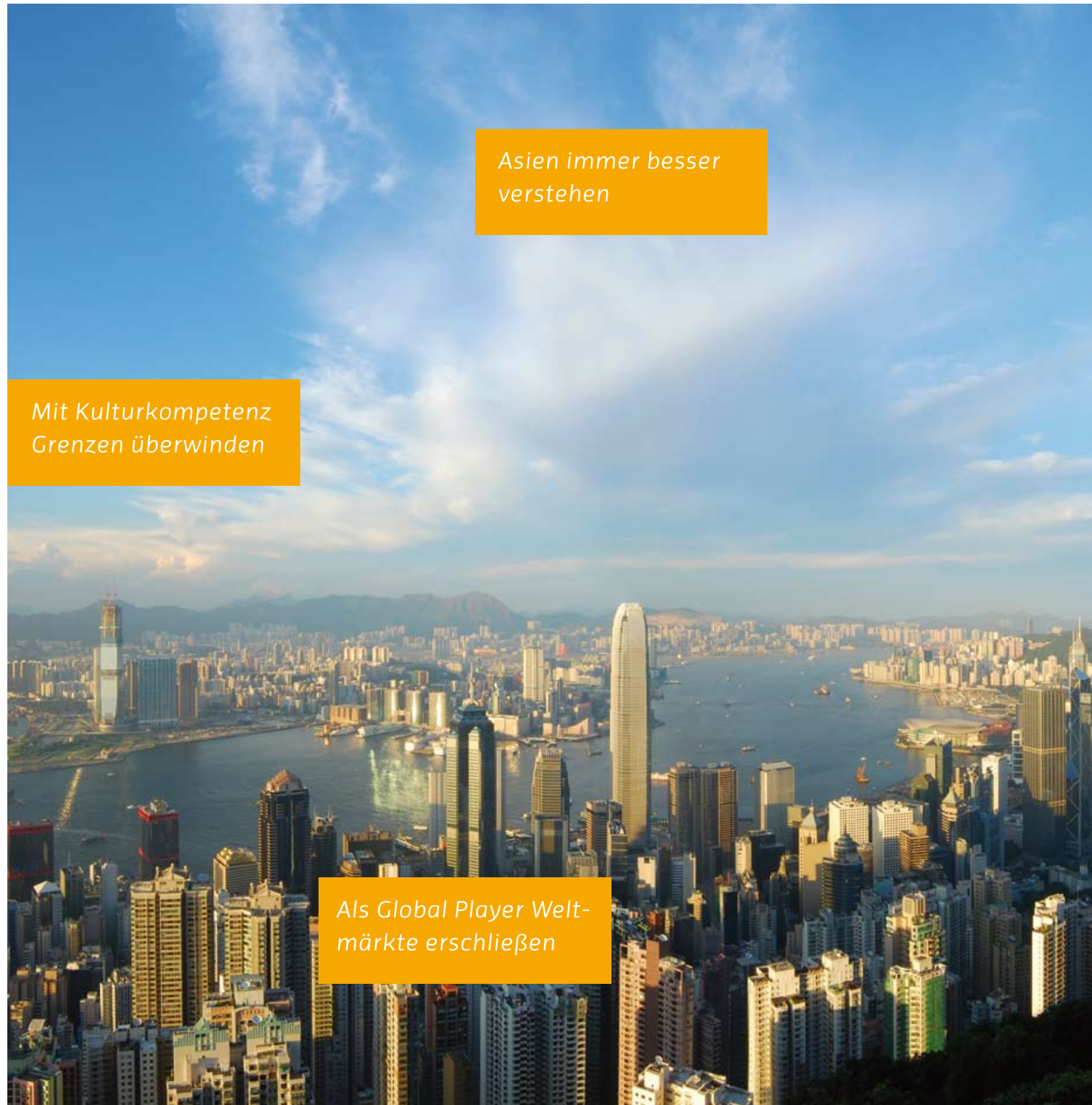


# ASIEN BESSER VERSTEHEN

Interkulturelle Seminare



黃道歐盟工作室  
HUANG+JAUMANN



*Asien immer besser  
verstehen*

*Mit Kulturkompetenz  
Grenzen überwinden*

*Als Global Player Welt-  
märkte erschließen*

**Wer sich selbst  
und die anderen  
kennt, hat Erfolg.**

## WARUM INTERKULTURELLES TRAINING SO WICHTIG IST

Wenn Unternehmer in die viel versprechenden asiatischen Märkte einsteigen wollen, stellen sie oft ernüchtert fest: es gibt sie gar nicht, die international einheitliche Hauptsprache des Wirtschaftsdenkens. Vielmehr kommen die kulturellen Unterschiede gerade im Wirtschaftsbereich voll zum Tragen.

Eine Reihe von Verhaltens- und Denkweisen asiatischer Geschäftspartner sind unserem Kulturkreis völlig fremd. Wer sie kennt, kann auf bestimmte Situationen angemessen reagieren. Er vermeidet, dass es mitten in den erfolgreichsten Verhandlungen zu unerwarteten Konflikten kommt und kann in den asiatischen Märkten nachhaltig Fuß fassen.

Manager, die mit Asiaten erfolgreich zusammenarbeiten, verstehen deren anderes Denken und Fühlen. Sie nutzen diesen Wissensvorsprung. Sie kennen die spezifisch asiatische Herangehensweise bei der Koordination von Prozessen und stimmen ihre Planungen daraufhin ab. Sie können zwischen den Zeilen lesen und beherrschen die Sprache des Nichtgesagten.

Diese Verhaltens- und Denkweisen bringen wir Ihnen näher.



Asiaten denken anders als Europäer, aber im Grunde genommen sind wir alle gleich.

## WER DIE SPIELREGELN DES ASIATISCHEN MARKTES BEHERRSCHT, HAT ERFOLG

Wir geben Ihnen wertvolles Wissen über den richtigen Umgang mit Ihren asiatischen Geschäftspartnern an die Hand. Wir helfen Ihnen, die Herausforderungen des interkulturellen Managements zu meistern und vermitteln Ihnen die Schlüsselkompetenzen, die Sie im asiatischen Geschäftsalltag handlungsfähiger und erfolgreicher machen. Drei Kernbereiche sind uns dabei wichtig.

### *Interkulturelle Kommunikation*

Asiaten verfügen über Kommunikationsstrukturen, bei denen nonverbale Aspekte eine wesentlich größere Rolle spielen als bei Europäern. Ort, Zeit, olfaktorische und sensorische Faktoren werden als nicht-sprachliche Kommunikationswerkzeuge ungleich intensiver eingesetzt als bei uns.

### *Beziehungsmanagement*

Bei internationalen Verhandlungen steht zwar das Geschäft im Mittelpunkt, ein sorgfältiges Beziehungsmanagement ist aber eine wichtige Grundlage für den Erfolg. Hierin sind Asiaten wahre Meister: der sanfte Umgang mit Mitmenschen und Geschäftspartnern gehört zu ihren bedeutendsten sozialen Fertigkeiten. Je mehr Sie darüber wissen, umso besser können Sie Ihr eigenes Beziehungsnetzwerk zu Asiaten erweitern.

### *Konfliktvorbeugung*

Mit einem erweiterten Verständnis des anderen Kulturkreises lassen sich in vielen Bereichen Missverständnisse oder Fehlinterpretationen vermeiden und Blockaden abbauen.

Ziele erreichen,  
mit den richtigen  
Methoden.

## FALLSTUDIEN FÜR ERFOLGREICHE KOMMUNIKATION

### Fallstudie 1:

Ihr chinesischer Geschäftspartner spricht wenig Englisch und Sie können sich während Ihres Besuches nicht direkt mit ihm unterhalten. Instinktiv würden Sie wahrscheinlich alle Gespräche Wort für Wort vom Dolmetscher übersetzen lassen. Ganz einfach um sicher zu gehen, dass es zu keinen Missverständnissen kommt. Aber könnten Sie nicht mit einem einfachen Mittel viel mehr erreichen?

#### **Handlungsmöglichkeit:**

Leider verfügen tatsächlich viele Geschäftsführer und Firmeninhaber in China nur über geringe Englischkenntnisse. Auch wenn Ihr Partner Sie nicht versteht: Lassen Sie sich nicht davon abhalten, ihn bei Small talk ohne Umweg über den Übersetzer direkt anzusprechen. Das strahlt menschliche Wärme aus und verringert die Distanz. So einfach ebnen Sie den Weg für eine vertrauensvolle, erfolgreiche Zusammenarbeit.

### Fallstudie 2:

Ihr japanischer oder koreanischer Partner beantwortet Ihre Frage im Meeting nicht. Wie schätzen Sie die Situation ein?

#### **Handlungsmöglichkeit:**

Der Grund, warum Ihr Geschäftspartner schweigt, könnte einfach darin liegen, dass er schlicht die Antwort nicht weiß oder gar keine Befugnis hat zu antworten. Das zuzugeben wäre ihm sehr unangenehm, also schweigt er lieber. Sie könnten punkten, wenn Sie in dieser Situation nicht sofort bei ihm nachhaken und ihn möglicherweise bloßstellen. Besser ist es, ruhig abzuwarten und die Frage zu einem späteren Zeitpunkt noch einmal zu stellen. Oder Sie fragen bei einer anderen Person nach.

### Fallstudie 3:

Ihr Geschäftspartner in Indien kommt zu spät zum Meeting. Ohne jegliche Achtung auf Ihren Termindruck fängt er an, unwichtige und sachfremde Themen zu besprechen. Sie haben einen anderen Termin und haben es eilig. Wie reagieren Sie darauf?

#### **Handlungsmöglichkeit:**

Für Inder sind Verspätungen nichts Ungewöhnliches. Wenn Sie Ihren indischen Geschäftspartner in dieser Situation unter Zeitdruck setzen, hätten Sie in Indien bereits verloren. Bleiben Sie aber cool und lassen ihn in Ruhe zu Ende reden, sind Sie auf dem richtigen Weg. Dann werden Sie den Inder als Partner gewinnen. Sie können sogar noch einen Schritt weiter gehen: Erzählen auch Sie Ihrem Geschäftspartner sachfremde Dinge, am besten ganz entspannt bei einer Tasse Tee. Dadurch beweisen Sie sich in Indien als erfolgsversprechender Gewinnertyp.

Wissen ist Macht.

# RICHTIG VERSTEHEN UND DANACH HANDELN

## Ziele:

Mit unseren Kursen bringen wir Ihnen kulturell bedingte Besonderheiten der Geschäftsabwicklung im asiatischen Raum nahe. Wir vermitteln ein tiefgehendes Verständnis, das Ihnen hilft, die fremden Denk- und Handlungsweisen Ihrer Geschäftspartner besser zu verstehen und sich gewinnbringend zu verhalten.



## Trainingsmethode:

Einer unserer wichtigsten Kursbestandteile ist ein umfassender Input über Werte, Normen und die besonderen Geschäftsgepflogenheiten des für Sie wichtigen Kulturraumes – anschaulich aufbereitet, mit zahlreichen Beispielen aus der Praxis und begleitet von gut moderierten Brainstormings. Weil wir praxisnahe Lernprozesse und eine didaktische Vermittlung unseres Wissens gewährleisten möchten, setzen wir interaktive und erlebnisorientierte Methoden wie Rollenspiele, Filmanalysen, Fallbearbeitungen und vieles mehr ein. So lernen Sie und Ihre Mitarbeiter Situationen anhand der gewonnenen Kenntnisse selbstständig einzuschätzen (Selbstlernprozess) und gemeinsam Handlungsmöglichkeiten herauszuarbeiten (Kompetenzerweiterung).

## Unser Fachwissen:

Als Wirtschaftsbüro, das seit vielen Jahren selbst in Asien tätig ist, kennen wir die Probleme, die sich unseren Kunden stellen, aus eigener Anschauung. Die praktische Erfahrung, die wir im Laufe unseres Asien-Engagements sammeln konnten, geben wir zielgenau und bedarfsorientiert in unseren Schulungen weiter. Da unsere Trainer aus dem jeweils relevanten Kulturraum stammen, erhalten unsere Kursteilnehmer stets Informationen aus erster Hand.



# UNSERE ANGEBOTE:

## 1. Länderspezifische Seminare:

China,  
Hongkong,  
Taiwan, Japan,  
Südkorea,  
Singapur,  
Indien,  
Arabische  
Länder und  
Ostasien.

### 1. Offene Seminare:

Bundesweit in kleinen Gruppen von drei bis zehn Personen.

### 2. Inhouse-Schulungen:

Sie schildern uns Ihre Erwartungen und wir gestalten den Kurs individuell für Sie.

### 3. Einzelkurse:

Wir richten uns nach Ihren Terminen und individuellen Wünschen.

### 4. Deutschland-Kurs:

Wir bieten von Anfang an effiziente Orientierungshilfe für Ihre asiatischen Mitarbeiter im deutschen Geschäftsalltag.

## 2. Kompetenz-Training:

Anschlussprogramme unserer interkulturellen Workshops für erfahrene Asien-Kenner, die bereits im Asien-Geschäft aktiv sind.

### 1. Asien-Forum:

Es sollen Erfahrungen ausgetauscht und diskutiert, neue Ideen entwickelt und ein eigenes Asien-Netzwerk ausgebaut werden.

### 2. Strategie im Denken und Handeln:

Ein vertiefendes Handlungs- und Verhandlungs-Training der asiatischen Listweisheit (chinesische Strategeme).

### 3. Coaching:

Wir coachen Sie beim individuellen Entfaltungsprozess und der Bewältigung von Aufgaben im interkulturellen Kontext.

Wir bieten Ihnen telefonische Beratung bei Ihren spezifischen Fragen und helfen Ihnen, die optimalen Schulungsprogramme zusammenzustellen.

## KONTAKT:



Rufen Sie uns einfach an,  
wir freuen uns auf Sie.

**Huang + Jaumann Wirtschaftsbüro**  
Bauerntanzgässchen 1  
D-86150 Augsburg

**Fon:** +49 (0)821 - 319 98 40

**Fax:** +49 (0)821 - 319 98 15

**Email:** info@huang-jaumann.de

**Internet:**

[www.huang-jaumann.de](http://www.huang-jaumann.de)

[www.china-seminare.com](http://www.china-seminare.com)

[www.indien-seminare.com](http://www.indien-seminare.com)

[www.japan-seminare.com](http://www.japan-seminare.com)

[www.korea-seminare.com](http://www.korea-seminare.com)

[www.arabien-seminare.com](http://www.arabien-seminare.com)



黃道歐盟工作室  
HUANG+JAUMANN

**Huang + Jaumann Wirtschaftsbüro**  
Bauerntanzgässchen 1  
D-86150 Augsburg  
Fon: +49 (0)821 - 319 98 40  
[www.huang-jaumann.de](http://www.huang-jaumann.de)