

}essentials{

Xiaojuan Ma · Florian Becker

Business-Kultur in China

China-Expertise in Werten,
Kultur und Kommunikation



Springer Gabler

essentials

Essentials liefern aktuelles Wissen in konzentrierter Form. Die Essenz dessen, worauf es als „State-of-the-Art“ in der gegenwärtigen Fachdiskussion oder in der Praxis ankommt. Essentials informieren schnell, unkompliziert und verständlich.

- als Einführung in ein aktuelles Thema aus Ihrem Fachgebiet
- als Einstieg in ein für Sie noch unbekanntes Themenfeld
- als Einblick, um zum Thema mitreden zu können.

Die Bücher in elektronischer und gedruckter Form bringen das Expertenwissen von Springer-Fachautoren kompakt zur Darstellung. Sie sind besonders für die Nutzung als eBook auf Tablet-PCs, eBook-Readern und Smartphones geeignet.

Essentials: Wissensbausteine aus Wirtschaft und Gesellschaft, Medizin, Psychologie und Gesundheitsberufen, Technik und Naturwissenschaften. Von renommierten Autoren der Verlagsmarken Springer Gabler, Springer VS, Springer Medizin, Springer Spektrum, Springer Vieweg und Springer Psychologie.

Xiaojuan Ma • Florian Becker

Business-Kultur in China

China-Expertise in Werten, Kultur und Kommunikation

Prof. Dr. Xiaojuan Ma
Prof. Dr. Florian Becker

China Expertise
München
Deutschland

ISSN 2197-6708

essentials

ISBN 978-3-658-09039-5

DOI 10.1007/978-3-658-09040-1

ISSN 2197-6716 (electronic)

ISBN 978-3-658-09040-1 (eBook)

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Springer Gabler

© Springer Fachmedien Wiesbaden 2015

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen.

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer Fachmedien Wiesbaden ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media (www.springer.com)

Was dieses Buch zeigt

Erfolgreiches Agieren in China eröffnet riesige Chancen, unbedachtes Verhalten kann gewaltige Schäden anrichten. Deshalb erfahren Leser hier, wie sie sich möglichst effektiv in der chinesischen Business-Kultur bewegen.

- Engagements in China können ihr Potenzial vervielfachen, wenn ein grundlegendes **Verständnis der kulturellen Werte von Chinesen** und der fundamentalen Unterschiede zu westlichen Kulturen besteht. Leser bekommen einen kompakten Überblick als persönliche Erfolgsbasis.
- China ist eine Beziehungskultur. Wer mit den Menschen **erfolgreich kommunizieren** kann, gewinnt. Leser erfahren, was für erfolgreiche Kommunikation in China erforderlich ist.
- Eingebettet in das Verständnis von Kultur, Werten, Kommunikation und Verhalten in China finden Leser immer **Praxistipps** für erfolgreiches Verhalten in China.
- Auf dieser Basis verstehen Leser, wie sie in China bei **klassischen Geschäftsprozessen** erfolgreich agieren: bei Kontaktaufnahme, Kooperation und Verhandlung, Verkauf, Führung und Personalarbeit oder Small Talk und Geschäftsessen.
- Leser erhalten eine **grundlegende Sensibilisierung** für Chinas Business-Kultur. Das ist die Basis, um auch in unvorbereiteten, neuen Situationen erfolgreich zu handeln.