

GERD SCHNEIDER

Gut vorbereitet auf die Geschäftsreise

In drei Wochen geht es nach Japan – doch vorher gibt es noch viele andere geschäftliche Termine. Und plötzlich sind es nur noch wenige Tage bis zum Abflug nach Tokio...

Schnell noch die Punkte für die Japanreise zusammentragen. »Ach, da waren doch ein paar besondere geschäftliche Verhaltensregeln! Wie waren doch noch die Top 10 der Do's und Don'ts? Für den Rest verlasse ich mich auf meine internationale Erfahrung.« Kennen Sie das? Aber sind die Schwerpunkte der Reisevorbereitung richtig gesetzt?

Schauen wir uns einmal einige Unterschiede näher an:

- **Deutsche Direktheit** in der Kommunikation ist nicht effizient, sondern wird in Japan als aggressiv und respektlos angesehen. In Japan wird sehr indirekt miteinander kommuniziert. »Der Umweg ist der kürzere Weg.«
- **Ungeduld ist kontraproduktiv** und erschwert Geschäfte mit Japanern erheblich.
- **Aufbau und Pflege von persönlichen Beziehungen** gelten nicht als Zeitverschwendung, sondern sind eine unabdingbare Voraussetzung für Geschäfte mit Japanern, zum Beispiel beim abendlichen Ausgehen.
- **Konstruktive Kritik** führt meist schon bei harmlosen Themen zu erheblichem Gesichtsverlust auf der japanischer Seite.
- **Lächeln in Meetings** oder Verhand-

Gerd Schneider

ist Geschäftsführer von Accenta Asia. Das Unternehmen bietet interkulturelle Seminare und Coachings für weltweit alle Zielregionen an. Der Diplomkaufmann hat als Führungskraft acht Jahre in Ostasien, Nordamerika und Südafrika gearbeitet.

Telefon 0221/5716784
www.accenta-asia.de



lungen ist meist kein Zeichen von positiver Stimmung, sondern signalisiert, dass ich mein Gegenüber in eine unangenehme Situation gebracht habe.

- **Business-Dinner** dienen nicht der Besprechung geschäftlicher Themen, sondern mit Privatthemen dem Aufbau persönlicher Beziehungen zum Geschäftspartner.

Intention allein reicht nicht. Die Konsequenzen unzureichender interkultureller Vorbereitung haben schon viele Geschäftsleute am eigenen Leib erfahren müssen, auch wenn die meisten dies nicht eingestehen. Trotz guter Intentionen, attraktiver Produkte und guter Preise kommt es schnell zu Missverständnissen, unnötigen Kosten und erheblichen Reibungsverlusten bis hin zum Abbruch von Geschäftsbeziehungen. Japaner haben oft erhebliche Schwierigkeiten mit der Deutung unseres Verhaltens.

Eine interkulturelle Vorbereitung ist kein »Nice to have«, sondern ein

»Must have« – und damit ebenso unerlässlich wie die fachliche Vorbereitung auf Treffen mit japanischen Geschäfts- oder Verhandlungspartnern.

Konservative Umgangsformen. Geschäftsreisende nach Japan hoffen immer, auf Manager mit internationaler Erfahrung, also »moderne Japaner« zu treffen. Doch in diesem Markt mit weiterhin großen Potenzialen für die westliche Wirtschaft treffen Geschäftsleute in weiten Teilen der japanischen Wirtschaft immer noch auf sehr traditionelle Geschäftsgepflogenheiten. Gute Englischkenntnisse oder ein längerer Auslandsaufenthalt sind kaum ein verlässlicher Indikator dafür, dass unser Gesprächspartner ein westlich erfahrener Japaner ist. Wir empfehlen unseren Seminarteilnehmern daher, sich zunächst mit eher konservativen Verhaltensregeln und Umgangsformen in Japan vertraut zu machen und diese im Umgang auch anzuwenden. Damit liegen Sie in Japan immer richtig! ■