

Hong Graichen-Zhang

Winfried U. Graichen

# Die Drachen-Strategie

Erfolgreich verhandeln mit Chinesen

**orell füssli** Verlag AG

# Inhalt

Einleitung	10
<b>1. Chinesische Wirtschaft und Mentalität – ein kurzer Überblick</b>	<b>13</b>
.....	
1.1 Ein wichtiger Akteur der Weltwirtschaft	13
1.2 Grundsatzfragen des Engagements	14
1.3 Fälschungen	17
1.4 Unterschiedliche Mentalitäten	18
<b>2. Wie bauen Chinesen ihr Beziehungsnetz auf?</b>	<b>23</b>
.....	
2.1 Beziehungen in der Familie	24
2.2 Aufbau nachhaltiger Freundschaften mit Dritten	25
2.3 Nutzung von sich gegenseitig ergänzenden Beziehungs- geflechten zur Bedarfsdeckung	26
2.4 Temporäre Zweckgemeinschaft zum Überwinden von Gegensätzen	27
2.5 Zielgerichtete Freundschaften mit Potenzial	28
2.6 Wie befreunden sich Chinesen mit «hohen Tieren»?	29
2.7 Aufbau eines Beziehungsnetzes, das verschiedenen Zwecken dient	31
2.8 Sorgfältige Pflege des bereits aufgebauten Beziehungsgeflechts	32

<b>3.</b>	<b>Wie bitten Chinesen um Hilfe und wie lehnen sie Hilfe ab?</b>	<b>35</b>
.....		
3.1	Um Hilfe bitten	35
3.1.1	Hartnäckigkeit	36
3.1.2	Verstellung	38
3.1.3	Beifall	41
3.1.4	Verführung	43
3.1.5	Prahlerei	44
3.1.6	Druck	46
3.1.7	Geschenke	49
3.2	Wie Chinesen Bitten ablehnen	52
3.2.1	Verantwortung abschieben	52
3.2.2	Unwahrheiten	54
3.2.3	Zurückhaltung	56
3.2.4	Stärken und Fähigkeiten verbergen	58
<b>4.</b>	<b>Sammeln Sie vor Verhandlungen mit Chinesen wichtige Informationen</b>	<b>61</b>
.....		
4.1	Berufliche und private Informationen über Verhandlungspartner	61
4.2	Kanäle für das Sammeln von beruflichen Informationen	62
4.3	Anhaltspunkte fürs Sammeln beruflicher Informationen – unterschiedliche Bereiche, unterschiedliche Strategien	66
4.4	Private Informationen über Geschäftspartner sammeln	67
4.4.1	Fragen der Legalität beim Sammeln privater Informationen	67
4.4.2	Relevante persönliche Informationen	68
4.4.3	Wie kommen Sie an solche Informationen?	68

<b>5.</b>	<b>Verhandlungsstrategie planen – aber richtig!</b>	<b>71</b>
.....		
5.1	Das Wesen der Verhandlungen	71
5.2	Befugnisse von Verhandlungspartnern	72
5.3	Wann ist es sinnvoll, einen Vermittler einzuschalten?	76
5.4	Wahl eines geeigneten Verhandlungsorts	79
5.5	Rollen und Positionen bei Geschäftsverhandlungen	80
5.6	Die besondere Wirkung von Frauen als Verhandlungspartner	84
5.7	Matrix-Analyse der Stärken der Verhandlungspartner	86
5.8	Planen der Verhandlungen	89
5.8.1	Beispiel: Planen einer Win-win-Strategie	89
5.8.2	Drei Szenarien	91
5.8.3	Faktoren, die beim Planen zu berücksichtigen sind	92
5.8.4	Schriftliche Vorbereitung und Vertragsentwurf	95
<b>6.</b>	<b>Das Verhandeln fängt an</b>	<b>97</b>
.....		
6.1	Lassen Sie Vorsicht walten	97
6.2	Vereinbaren Sie, alle Verhandlungsschritte zu protokollieren	99
6.3	Aktives oder passives Eröffnen der Verhandlungen	100
6.3.1	aktiv: gleich drauflos verhandeln	100
6.3.2	aktiv: kritische Bewertung des Vertragsentwurfs	101
6.3.3	passiv: zuhören und nicht eindeutig sein	101
6.3.4	passiv: plaudern, ohne anzufangen	102
6.4	Methoden zum Testen des Verhandlungspartners	104
6.4.1	Verschiedene Täuschungsmanöver	104
6.4.2	Aktiv und aufmerksam zuhören	107
6.4.3	Beobachten	109
6.4.4	Antworttaktiken	111
6.4.5	Ein Persönlichkeitsmodell	113

<b>7.</b>	<b>Die Kampfphase</b>	<b>117</b>
.....		
7.1	<b>Kommunikationstechniken: Hosenkauf à la Chinoise</b>	117
7.1.1	Was lässt sich daraus lernen?	119
7.1.2	Wie Sie angemessen «Nein» sagen	122
7.1.3	Umgang mit Ablehnung durch den Verhandlungspartner	125
7.1.4	Überzeugen des Verhandlungspartners	125
7.2	<b>Wie nutzen Sie Pausen, um zu Chinesen schnell private Beziehungen aufzubauen?</b>	128
7.3	<b>Wie üben Sie Druck auf Verhandlungspartner aus?</b>	131
7.3.1	Diplomatische Beziehungen	135
7.3.2	Zeitdruck	135
7.3.3	Druck durch übergeordnete Stellen	136
7.3.4	Druck von Seiten der Freunde oder Familienangehörigen des Verhandlungspartners	137
7.3.5	Druck auf Verhandlungspartner ausüben, wenn kein Druck vorhanden ist	142
7.4	<b>Preisverhandlungstaktik: Anzahl, Ausmaß und Geschwindigkeit von Zugeständnissen</b>	145
7.4.1	Preis anbieten	146
7.4.2	Preisangebot verhandeln	148
7.4.3	Preis drücken	151
7.4.4	Zugeständnisse machen	155
<b>8.</b>	<b>Chinesischer Verhandlungstaktik erfolgreich begegnen</b>	<b>161</b>
.....		
8.1	<b>Zeitbegriff</b>	161
8.2	<b>Stockende Verhandlungen wieder in Gang bringen</b>	167
8.3	<b>Ermüdungstaktik unterlaufen</b>	170
8.4	<b>Worauf Sie sonst noch gefasst sein müssen</b>	172

8.4.1	Unverständnis vorspielen	172
8.4.2	Ausweichtaktik	173
8.4.3	Sich unter einem Vorwand entschuldigen	174
8.4.4	Wutausbruch	175
<b>9.</b>	<b>Verhandlungsschluss und die Zeit danach</b>	<b>177</b>
.....		
9.1	Wie beschwichtigen Sie heftige Diskussionen in der Schlussphase?	177
9.2	Unterzeichnen des Vertrags	178
9.3	Nach dem Vertrag – alles klar, oder?	179
	 <b>Nachwort</b>	 <b>181</b>
	 <b>Anhang</b>	 <b>183</b>
	Check-Liste zu Ihren Aktivitäten beim Verhandeln	183
	Unsere Vorschläge	185
	Geschäfte mit Deutschen – Eindrücke chinesischer Geschäftsleute	187
	Die 36 Strategeme	192
	Literatur	194