

Warum sagen Japaner nicht, was sie wirklich denken?

Kooperationen mit Japanern sind für Europäer nach wie vor eine große Herausforderung

Tübingen, 19. Februar 2008. Japaner sagen „Ja“, wenn sie „Nein“ meinen und umgekehrt! Zumindest ist dies eine der häufigsten Aussagen europäischer Manager mit Geschäftserfahrung im Land der aufgehenden Sonne. Ihre Erfahrungen spiegeln das typische Bild eines japanischen Geschäftsmanns wider – eine freundlich lächelnde Maske, die wenig oder keine Gefühlsregung verrät. Was sich hinter der Fassade verbirgt, bleibt für die meisten europäischen Geschäftsleute ein Rätsel.

Hat der japanische Kunde nun zugestimmt oder abgelehnt? Warum kann er sich trotz intensiver Nachfrage nicht konkret äußern? „Solche Unsicherheitsfaktoren und Unverständnis für das Verhalten des anderen verursachen häufig Frustration. Sie können die Geschäftskommunikation stark belasten und sogar zu einem Abbruch der Beziehung führen“, weiß Bernd K. Zeuschel, Inhaber und Geschäftsführer des Seminarveranstalters Global Competence Forum GmbH. „Es ist bedauerlich, denn Japan ist nach wie vor ein Markt mit erheblichen Potenzialen für europäische Investoren. Doch allzu oft scheitern lukrative Geschäftsabschlüsse an Missverständnissen und Unkenntnis der landesspezifischen Geschäftsgepflogenheiten. Wer in Nippon geschäftlich unterwegs ist, sollte sich auf jeden Fall intensiv mit den japanischen Geschäftsgewohnheiten auseinandersetzen“, rät der Auslandsexperte und empfiehlt in diesem Zusammenhang sein interkulturelles Managementtraining „Geschäftserfolg in Japan“. Das Seminar, welches von namhaften Japan-Experten und Trainern durchgeführt wird, bietet den Teilnehmern essentielle Hilfestellungen für ihre Geschäftsbeziehungen.

Die japanische Geschäftskultur unterscheidet sich erheblich von der europäisch geprägten Denk- und Lebensweise. Daher kommt es besonders in Japan stärker als in anderen Ländern darauf an, ein Verständnis für die Beweggründe und die landestypischen Verhaltensregeln der Geschäftspartner zu entwickeln. Beispielsweise basiert die deutschsprachige Kommunikation auf Sachlichkeit und bietet keinen Platz für Emotionen und falsche Rücksichtnahme. Die Japaner dagegen schätzen Indirektheit und absichtliche Ambiguität. Harmonie und Einklang haben oberste Priorität. Selbst kleine Meinungsunterschiede gelten als peinlich und bergen ein erhebliches Konfliktpotenzial. Wird ein Problem als „etwas schwierig“ bezeichnet, ist dies bereits als Synonym für „das geht auf keinen Fall“ zu werten.

Auf solche und andere Eigenheiten der japanischen Geschäftskommunikation bereitet „Geschäftserfolg in Japan“ auf praxisorientierte Weise vor. Das interaktive Seminar vermittelt relevante Kenntnisse über die Geschäftsmentalität der japanischen Kunden, Lieferanten oder Mitarbeiter, die für ein erfolgreiches Zusammenarbeiten unerlässlich sind. Im Verlauf des interaktiven Managementtrainings werden wirksame Kommunikations- und Verhandlungsstrategien geübt und landesspezifische Besonderheiten der Kultur analysiert. Mögliche Konfliktsituationen werden geschildert und Wege aufgezeigt, diese auf gesichtswahrende Weise zu lösen. Ein besonderes Augenmerk wird auf typische Fehler gelegt, die Europäern bei der Kommunikation mit Japanern unterlaufen können und die es zu vermeiden gilt. Weitere Schwerpunkte sind die Vorbereitungen für Verhandlungen in Japan und der adäquate Empfang von japanischen Geschäftspartnern in Deutschland. „Geschäftserfolg in Japan“ ist somit der Schlüssel für den langfristigen Aufbau einer erfolgreichen Geschäftsbeziehung nach Nippon.

Bei Interesse an „Geschäftserfolg in Japan“ sind nachfolgend die nächsten Termine genannt: 22./23. April 2008 in München, 01./02. Juli 2008 am Starnberger See, 25./26. September 2008 in Frankfurt und 09./10. Dezember 2008 in Miesbach bei München.

Das Seminarprogramm ist unter http://www.gcforum.de/broschure_IKJP.pdf im Internet aufrufbar. Aufgrund limitierter Teilnehmerzahlen empfiehlt der Veranstalter eine frühzeitige Buchung des Seminars.

Global Competence Forum GmbH organisiert Konferenzen und Trainings zu aktuellen Managementthemen sowie internationale Fach- und Länderseminare. Weitere Firmen- und Seminarinformationen sind erhältlich unter: Schlossbergstraße 10, D-72070 Tübingen, Tel. +49 7071 55970, Fax +49 7071 559730, <http://www.gcforum.de>, <mailto:info@gcforum.de>.

537 WÖRTER, 4.404 ANSCHLÄGE

ZUM ABDRUCK FREI

BELEGEXEMPLAR ERBETEN

BILDMATERIAL:

Logo von Global Competence Forum GmbH

http://www.gcforum.de/Logo_GCF.zip

Foto von Bernd Zeuschel, Geschäftsleitung

http://www.gcforum.de/Foto_BerndZeuschel.zip

Seminarbroschüre „Geschäftserfolg in Japan“

http://www.gcforum.de/broschure_IKJP.pdf