

ASIEN SHORTCUT

DIE 10 GEHEIMNISSE,
wie du erfolgreich funktionierende
Beziehungen mit Asiaten aufbaust



GERHARD LEYPOLDT
THE CHALLENGER





EINFÜHRUNG

Dieses E-Book wendet sich primär an Geschäftsleute, die Geschäftsbeziehungen mit asiatischen Unternehmen aufbauen möchten oder eine Geschäftsreise nach Asien planen. Es ist aber genauso wertvoll für alle Menschen, die planen in Asien zu arbeiten, zu leben oder einfach nur Urlaub zu machen. Ich habe die Geheimnisse aufgrund meiner über **20 jährigen Erfahrung** mit Schwerpunkt in Südostasien (Thailand, Vietnam, Hongkong und Singapur) aber auch China und Japan für Dich zusammen gestellt. Du wirst hier meine Tools kennenlernen, wie ich in Asien erfolgreich Beziehungen aufgebaut habe, interessante Fakten kennenlernen, mehr über die Menschen in Asien erfahren und außerdem werde ich mit dir lustige Stories teilen, die immer auch kleine, aber wichtige Botschaften enthalten.



Die **Länder Südasiens (ASEAN)** sind einer der dynamischsten Wirtschaftsräume der Welt. Selbst im Corona Krisenjahr 2020 wird beispielsweise Vietnam voraussichtlich noch ein **Wachstum von 2,7%** erreichen (Quelle IWF). Zig Millionen Touristen besuchen jährlich Thailand, Vietnam und die anderen umliegenden Länder.

In der Vergangenheit waren die Länder Südostasien neben dem Tourismus vor allen Dingen für die Beschaffung von Produkten (Sourcing) sowie für die Verlagerung von Produktionsstandorten interessant. Dieser positive Trend verstärkt sich gerade noch bedingt durch den Handelsstreit zwischen den USA und China.

Es zeichnet sich aber noch ein ganz anderer Trend ab: Aus den über **640 Millionen Einwohnern** der Region entsteht mehr und mehr eine wohlhabende Mittelschicht und ein zunehmend potenter Verbrauchermarkt, der vor allem auch mittelständischen Unternehmen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz interessante Absatzperspektiven bietet.





EINFÜHRUNG

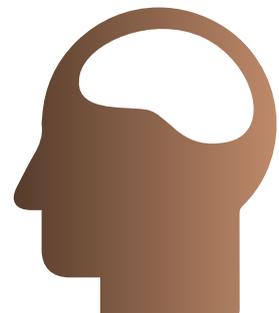


Einerseits steht mit einer jungen technikbegeisterten **Bevölkerung** (25% der Menschen in Südostasien sind unter 30 Jahre alt) ein gutes Reservoir für Investmentprojekte zur Verfügung. Andererseits sind (mit Ausnahme von Singapur und Hongkong) Zeugnisse und Zertifikate oft keine Garantie für tatsächliche vorhandene Qualifikationen. Training „on the Job“ ist daher Alltag. Bedingt durch eine zunehmend kaufkräftige Mittelschicht gibt es (neben den etablierten Expatriierten) zunehmend auch Pers-

pektiven für Lehrer, Handwerker und andere Fachleute bevorzugt aus Mitteleuropa. Mir sind persönlich auch Unternehmer bekannt, die aus Europa stammen und in Vietnam oder Thailand leben und ihrem weltweiten digitalen Business nachgehen. Die Zahl der Longstay -Visitor und Urlauber steigt nachweislich seit vielen Jahren kontinuierlich an.

Aber für was brauche ich jetzt Geheimnisse für Beziehungen mit Asiaten - wird sich manch einer fragen. Menschen aus Asien tragen die gleiche Mode wie wir, haben dieselben Smartphones wie wir, benutzen dieselbe Business Language wie wir, sprechen englisch wie wir, etc etc., da kann doch eigentlich nichts schief gehen. Die Millionengewinne aus Asien können kommen, die tollen Business-und Jobperspektiven sowieso, dann noch tiefe Erlebnisse und Insights mit den Menschen und Ihrer Kultur das wird so **einfach aber nicht funktionieren!**

Wissenschaftliche Studien zeigen klar: Asiaten und Europäer verarbeiten Informationen unterschiedlich und dies führt zu unterschiedlichen Denkweisen und Wahrnehmungen. Hirnforscher können das durch bildgebende Verfahren sogar nachweisen. Du kannst also trotz der gleichen Handys, Kleidung, Ausdrücke, englischen Kommunikation nicht immer davon ausgehen, dass ihr das gleiche meint, denkt oder versteht.





LET'S GO

Sagt das asiatische Hühnchen zum europäischen Ferkel:
„Lass uns ein Joint- Venture machen.

„Cool“ sagt das europäische Ferkel, „das wollte ich schon immer mal, ein Joint Venture in Asien, was sollen wir denn machen“? fragt das europäische Ferkel das asiatische Hühnchen. Das asiatische Hühnchen antwortet trocken:
„**Bacon and Eggs**“.

Es gibt nur einen Weg, das zu verhindern: lerne das Hühnchen besser zu verstehen und baue eine echte und langfristige Beziehung mit dem Hühnchen auf. Oder du hast wirklich gute Chancen als Bacon zu enden ...



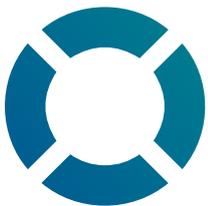
1. GEHEIMNIS

Die Bedeutung von Beziehungen

“Wenn du einen Drachen malst, dann malst du seine Haut, nicht seine Knochen. Wenn du einen Menschen kennst, so kennst du sein Gesicht, nicht aber sein Herz.”

Chinesisches Sprichwort

Gute Beziehungen sind überall auf der Welt wichtig, in Asien sind sie alles. Asiaten möchten Menschen gut kennen, mit denen sie eng zusammen arbeiten, Geschäfte machen oder investieren. Dieses Geheimnis zu kennen und anzuwenden, ist für mich essenziell, um das asiatische Gegenüber zu verstehen.



In vielen asiatischen Ländern ist das Vertrauen in das Rechtssystem begrenzt, die Durchsetzbarkeit von Verträgen oft nur unzureichend oder gar nicht gegeben. Korruption ist weiterhin vielerorts ein Thema. Deshalb wird der asiatische Geschäftspartner viel in den Aufbau einer tragfähigen Beziehung investieren. Man möchte spätere negative Überraschungen möglichst vermeiden. Das ist für dich genauso wichtig, wenn nicht sogar noch wichtiger, als für den

asiatischen Partner. Denn auch du kannst dich auf vieles nicht verlassen, was du aus Europa gewohnt bist. Zusätzlich hast du noch den Nachteil, kein „Local“ zu sein mit allen daraus folgenden Konsequenzen. Eine gute und tragfähige Beziehung mit deinem Partner aufzubauen, ist folgerichtig **dein Fallschirm oder Rettungsboot.**

Die folgenden neun Geheimnisse zeigen dir meine Tools, solche Beziehungen aufzubauen und zu erhalten. Aber wichtig ist dabei immer zu verstehen, dass dein Ziel der erfolgreiche Beziehungsaufbau ist! Ich konnte dadurch Beziehung bis in die Spitzenebene der Politik, Wirtschaft und Gesellschaft knüpfen, die ich bis heute pflege.

Übrigens: Im privaten Umfeld gilt genau das Gleiche. Und zwar unabhängig, ob es um enge Freundschaften, Partnerschaften oder Ehe und Familiengründung geht. Das kann ich aus eigener Erfahrung bestätigen.



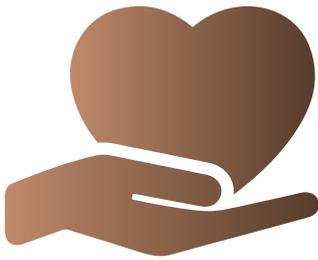


2. GEHEIMNIS

Bewerte und Vergleiche nicht!

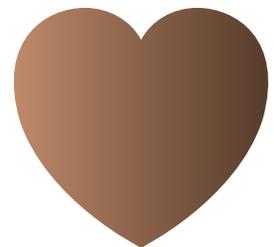
„Wohin du auch gehst, geh mit ganzem Herzen“

Konfuzius



Wenn du nach Asien kommst, nimm alles einfach nur wahr. Versuche nichts zu bewerten oder mit deiner Heimat zu vergleichen. Asiaten sind stolz auf Ihre Traditionen und Kultur. Den Menschen ist ihre mehrere **tausende Jahre** andauernde Kulturgeschichte und Zivilisation sehr bewusst. Ausserdem wissen sie auch, dass sie im dynamischsten Wirtschaftsraum der Welt leben. Für westliche Arroganz gibt es also überhaupt keinen Anlass! Wenn du es dir mit potentiellen Geschäftspartnern (oder neuen Bekannten und Freunden) nachhaltig verderben willst, dann erzähle ihnen erstmal ausgiebig, was in **Deutschland, der Schweiz oder Österreich** alles viel besser ist, was besser organisiert sei oder ähnliches. Wenn du als Gast die Länder kritisierst, empfinden das Asiaten oft auch als persönliche Beleidigung (Geheimnis "My Tribe")

Wenn du die Tür öffnen willst, machst du besser das Gegenteil: **Lobe deine Gastländer**, die Schönheit der Landschaft und Bauten, die Küche etc - **aber bitte authentisch!** Aus der Sozialpsychologie kennt man das „Reciprocal Liking“, dh. wenn du die Menschen und ihr Land magst, werden sie dich auch mögen. Und nach dem Mögen kommt dann im positiven Fall das Vertrauen. Hilf dir mit dem Glaubenssatz Asien: Anders - nicht besser oder schlechter!



Übrigens : Ich selbst führe solche **Gespräche** (Vergleiche etc) nur mit langjährigen asiatischen Freunden oder meinen engsten asiatischen Familienmitgliedern. Auch nach mehr als **20 Jahren** äußere ich gegenüber Leuten, die ich nicht oder nicht gut kenne, immer nur Komplimente. Wenn du das nicht kannst, bleib besser zu Hause ...



3. GEHEIMNIS

Geduld - den Dingen Zeit geben

„Geduld ist der Meister des menschlichen Handelns“

Laotse



Du hast das fünfte Meeting hinter Dir. Dein -sagen wir mal- vietnamesischer Geschäftspartner geht immer noch nicht konkret auf euer geplantes Geschäft ein. Du willst jetzt aber endlich deine Ware kaufen oder verkaufen oder **deine Fabrik bei Ho Chi Minh City** beliefern lassen. Dir platzt schon bald der Kragen. Er zeigt Dir wieder Bilder von seiner Familie, seinen Kindern und lädt dich zum Essen ein. Du wirst ihm jetzt bald mal sagen, was du von dem ganzen Quatsch mit dem Smalltalk hältst, du möchtest endlich zum Vertragsabschluss kommen.

Erinnere dich an das Grundrezept: Der Vietnamese möchte erst eine Beziehung mit dir aufbauen, dazu möchte er dich besser kennen lernen und verstehen und das ist auch in deinem Interesse. Vielleicht hat er auch einen anderen Partner und möchte das erst korrekt beenden, bevor er die Zusammenarbeit mit dir beginnt. In jedem Fall ist es ein gutes Zeichen, wenn er Zeit in eure Meetings investiert, das bedeutet, dass er es ernst meint. Europäer und besonders Amerikaner interpretieren das oft falsch und reagieren zu forsch. Mit der Folge, dass dann gar nichts zu Stande kommt.

In einer vergleichbaren Situation würde ich **meinen Counterpart** für meinen zeitlichen Druck sensibilisieren und ihm sachlich meine Problemstellungen schildern. Gleichzeitig würde ich aber keinesfalls das von ihm angestrebte bessere Kennenlernen unterbrechen oder gar ganz beenden.

Übrigens: **die Beziehungen in Asien** mit der besten Vorbereitung sind auch meiner eigenen Erfahrung nach die tragfähigsten und besten. Auch hier kannst du das Business Geheimnis problemlos wieder auf dein Privatleben übertragen (egal, ob du etwas kaufen, ein Haus mieten oder zwischenmenschliche Beziehungen aufbauen möchtest).





4. GEHEIMNIS

Humor und Politik

„Sage mir, worüber du lachst und ich sage dir, ob ich dein Freund sein kann“

Konfuzius



Der Humor ist zwischen den Kulturen sehr unterschiedlich ausgeprägt. Ich persönlich bevorzuge einen fiesen schwarzen Humor. In Asien kommt das aber nicht so gut an, für Ironie, Sarkasmus oder auch Satire hat man wenig übrig und findet es auch nicht lustig. In Südostasien ist der Humor in unseren Augen oft zu schrill, zu überdreht und etwas zu albern. Das Thema ist sensibel, selbst meine besten asiatischen Freunde und asiatischen Familienmitglieder finden das, was ich total lustig finde, oft gar nicht amüsant. Und ihren Geschmack kann ich genauso wenig nachvollziehen, mir ist das alles zu bunt und drüber.

Glücklicherweise findet man, wenn man sich besser kennt, gemeinsame Schnittmengen (Filme, Comedy, Bücher, Erlebnisse) und kann dann doch wieder zusammen lachen.

In der **Kennenlernphase** rate ich zur Vorsicht, man sollte sich besser kennen, um sich gegenseitig Witze zu erzählen. Beispielsweise genießt ein bestimmter US Präsident in Südostasien eine deutlich höhere Reputation als in Europa oder selbst in den USA und man findet diesbezügliche Witze ebenfalls nicht besonders angemessen. **Politische Themen** würde ich beim Kennenlernen in Südostasien ohnehin vermeiden, in bestimmten Ländern werden solche Themen nur im engsten Freundeskreis und in der Familie besprochen.





4. GEHEIMNIS

Und die Gefahr, in Fettnäpfchen zu treten, ist relativ hoch. Wenn überhaupt, sollte man etwas über das eigene Land erzählen, aber ebenfalls mit einer neutralen bis positiven Tendenz.



Menschen, die über die eigenen Wurzeln schlecht reden, kann man in Asien ebenfalls nicht viel abgewinnen. Wenn der asiatische Gesprächspartner seinerseits sensible Themen anschneidet, würde ich mir dieses interessiert anhören, aber nicht bewerten, um auch hier wieder **Fettnäpfchen** zu vermeiden. In Thailand bin ich von verschiedenen Seiten schon während politischer Auseinandersetzungen befragt worden, welche Seite ich denn unterstützen würde. Meine Antwort war immer: Als Berater habe ich mit verschiedenen Regierungen zusammen gearbeitet, um dem Land zu dienen. **Innenpolitik** kann ich als ausländischer Resident aber weder beurteilen, noch steht mir **ein Urteil** zu.

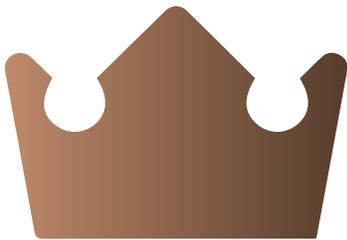


5. GEHEIMNIS

Toleranz

*„ If someone calls you a dog, look behind and see if you have a tail.
If you don't have a tail there is no problem.“*

Ajarn Chah



Wenn du Asiaten kennen lernst, werden sie dir vielleicht von **Besuchen bei Wahrsagern** erzählen oder was der Wahrsager zu der beabsichtigten Geschäftsbeziehung mit dir und deinem Unternehmen sagt. Oder ob deine Büroräume oder deine Gesichtszüge Feng Shui Kriterien entsprechen. Vielleicht will der asiatische Geschäftspartner oder Freund deine Handlinien und Fingerabdrücke sehen, oder er analysiert eure chinesischen Horoskope unter der Prämisse, ob ihr gut miteinander harmoniert. In **Thailand** steht an einem nach besonderen Parametern ausgewählten Plätzchen vor jedem Haus ein sogenanntes Geisterhaus, das die Erdgeister für das durch das Gebäude verlorene Land entschädigen und besänftigen soll. In Vietnam steht in fast jedem Haus ein **Ahnenaltar**, bei dem zu den verstorbenen Ahnen gebetet wird. Man wähnt sie in einer anderen Welt und glaubt, dass sie zu besonderen Anlässen ins Haus der Familie zurückkehren. Sowohl am Geisterhaus in Thailand wie am Ahnenaltar werden Opfergaben dargebracht.

In Thailand ist es sowohl bei der königlichen Familie als auch beim Premierminister und in weiten Teilen **der Elite** genauso üblich bei wichtigen Fragestellungen einen Astrologen und Wahrsagern zu konsultieren. Bei den normalen Bürgern ist dies ohnehin der Fall, ebenso in Vietnam, Singapur, Hongkong, China usw.





5. GEHEIMNIS

*"When you talk, you're only repeating what you already know.
But if you listen, you may learn something new".*

Dalai Lama



Wenn du durch deine **asiatischen Geschäftspartner** oder Freunde mit solchen Themen konfrontiert wirst, zeige Toleranz und öffne dein Herz und zahle damit weiter aufs Beziehungskonto ein. Diese Dinge sind den Menschen oft sehr wichtig und flapsige oder abwertende Bemerkung würden nur eure Beziehung (um die es ja die ganze Zeit geht) schädigen.

Übrigens : Ich hatte mit allen oben **aufgeführten Themen** (und noch einigem mehr) schon selbst Berührungspunkte und Erlebnisse. Ich habe mich dafür geöffnet und Toleranz gezeigt. Manches hat mich beeindruckt, manches hat mir Spaß gemacht und einiges ist **fremd geliebt**. In jedem Fall habe ich aber viel gelernt und auf viele **Beziehungskonten** eingezahlt ...



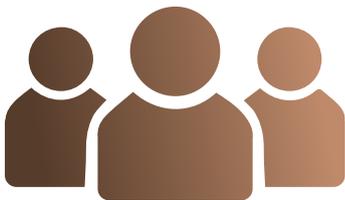
6. GEHEIMNIS

Die richtigen Menschen in Deiner Umgebung

“Überlege dir gut, mit wem du in den Dschungel gehst“

Thailändisches Sprichwort

In Asien sind Menschen generell zurückhaltender und vorsichtiger als im Westen.



In **Thailand** sollte man beispielsweise stets in das **Taxi oder TukTuk** einsteigen, das man selbst anhält. Die Fahrer, die einen allzu oft aktiv einladen oder gar bedrängen, führen meist nichts Gutes im Schilde. Und nicht selten endet man dann in einem überteuerten Juwelenshop, bei einem Schneider oder, oder: es wird einfach ein völlig **überzogener Fahrpreis** verlangt. An diesem Beispiel, kann man auch für unser Geheimnis viel ableiten.

Wenn du **Geschäftspartner** oder Mitarbeiter suchst, dann lasse Dir die nötige Zeit. Nimm Dir die Zeit den Geschäftspartner kennen zu lernen. Wenn er seriös ist, wird er dich genauso kennenlernen wollen (siehe Geheimnis 3). Im **Idealfall** wird er dir von anderen Partnern empfohlen, mit denen du bereits gut zusammen arbeitest. Sei skeptisch bei Geschäftspartnern, die allzu drängend sind und penetrant werden. Das ist eine eher westliche **Verhaltensweise** und für Südostasien ziemlich untypisch. Thais sind beispielsweise sehr freundlich, aber auch zurückhaltend und höflich. Bei der Kombination übertrieben freundlich und aktiv drängend bis pushy wäre ich generell sehr vorsichtig.



6. GEHEIMNIS

Gleiches gilt auch bei der Mitarbeiterrekrutierung. Nachdem Zeugnisse und Zertifikate oft nichts über tatsächliche Qualifikationen aussagen, ist die Probezeit entscheidend. Nimm Dir Zeit, den Mitarbeiter „**on the Job**“ kennenzulernen. Bei der Einstellung passieren jedem Fehler, der größte Fehler wäre aber, diese Fehler über die Probezeit hinaus fortzusetzen ...

Wie überall auf der Welt gilt: die Umgebung, die du dir baust, ist entscheidend! In Asien gilt das aber umso mehr: Nimm dir Zeit, lerne über die Mentalität der Menschen. Beziehe erfahrene vertrauenswürdige Asiaten mit ein, sofern du sie schon kennst.



Und für unsere Juwelenfans: Am besten im Internet recherchieren, welche Geschäfte seriös sind. Die **Gold- und Edelsteinpreise** sind sowieso Weltmarktpreise. Die günstigeren Preise zu Europa ergeben sich nur aus den unterschiedlichen Arbeitskosten (Gleiches gilt für die Maßschneider). Und zum Thema Taxifahrer, Tuk Tuk : er wird dich dorthin bringen, wo er die höchste Provision bekommt, du aber nicht unbedingt den besten Schmuck ...





7. GEHEIMNIS

Richtig Kritisieren

*„Nichts auf der Welt ist so weich und nachgiebig, wie das Wasser.
Und doch bezwingt es das Harte und Starke“.*

Laotse



Kritik ist überall auf der Welt ein schwieriges Thema, in Asien ist es aber besonders heikel. Besonders sensibel, ja geradezu übersensibel, reagiert man darauf in Thailand. Nach **asia-tischem Empfinden** zu heftig geäußerte Kritik kann zu einem kompletten Rückzug von gemeinsamen Projekten, zur Kündigung von Arbeitsverhältnissen oder Beendigung von Freundschaften führen. Was Amerikaner als lasch empfinden, betrachtet man in Europa vielleicht als angemessen, in Asien als aggressiven Angriff und in Thailand als absoluten **Gesichtsverlust** (siehe Geheimnis 8 das Gesicht).

In einer Situation, in der du gegenüber einem Asiaten Kritik üben möchtest, empfehle ich deshalb eine Vorgehensweise, die sich für mich gut bewährt hat:

- 1.** Schaffe eine angenehme Atmosphäre, am besten lacht ihr zusammen, Kritik immer nur unter vier Augen!
- 2.** Baue ein "Kritik -Sandwich: => erste untere Brotscheibe: mache authentische Komplimente, was alles gut läuft, was du an der Person/ Partnerschaft toll findest und wo es Fortschritte gibt. Überzeichne ruhig ein bisschen, aber nicht zu viel. Der Teil kann ruhig ausführlicher ausfallen.





7. GEHEIMNIS

➡ Jetzt kommt die „scharfe Füllung“, die Kritik : Kritisiere nie die Person selbst! Bleibe immer sachlich und beziehe dich nur auf das Verhalten der Person selbst und das Resultat. Bleibe auch hier freundlich und höflich und spreche mit ruhiger Stimme. Zeige keinen Ärger, nur positives Engagement! Diesen Teil solltest du kurz und prägnant halten. Entweder wird an dieser Stelle jetzt der Fehler vom asiatischen Gesprächspartner eingeräumt, oder richtig gestellt. Ich würde in jedem Fall (auch wenn keine Reaktion kommt), fragen, was zu tun ist, damit sich die Situation verbessert. In diesem Fall bekommst du ein Commitment und machst nicht nur einseitige Vorgaben. Ggf. kannst du deine Hilfe bei der Umsetzung anbieten.

➡ Komplettiert wird das Sandwich dann durch die obere Brotscheibe. Hier lobt man jetzt wieder die Person, gemeinsame Projekte und Erfolge. Ausserdem kann man hier auch noch Perspektiven für die gemeinsame Zukunft ansprechen. Das gibt der anderen Seite Sicherheit und deutet auf eine beabsichtigte Kontinuität in der Beziehung hin.

3. Zum Abschluss macht man noch etwas Smalltalk, bevor das Gespräch beendet ist.



Mein Rat für Südostasien: Um in der Sache weiterzukommen, empfehle ich dir, wie das Wasser zu sein: sei weich und umspiele den Felsen und bearbeite ihn, bis er langsam rundgeschliffen wird.





8. GEHEIMNIS

Das Gesichtskonzept

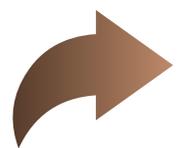
„You will continue to suffer if you have an emotional reaction to everything that is said to you. True power is sitting back and observe everything with logic. If words can control you, that means everyone else can control you. Breathe and allow things to pass“.

Bruce Lee



Wir waren auf der Suche nach Büroräumen in Bangkok. Ein Objekt sagte mir besonders zu. Im Entwurf des Mietvertrages waren 250 m² als Mietfläche angegeben. Bei der nächsten Besichtigung hatte ich einen Freund aus Deutschland dabei. Mein Freund ist Ingenieur und hat ein besseres Auge als ich. Er sagte mir **„Das sind nie und nimmer 250m²“**. Er hat dann das Büro ausgemessen und tatsächlich waren es nur 180 m². Als ich den Vermieter mit dem Ergebnis der Vermessung konfrontierte, meinte dieser ganz entspannt „Ja, das sind eben thailändische Quadratmeter“ ... Nehmen wir jetzt mal zugunsten des Vermieters an, es handelt sich um einen Messfehler.

An diesem Beispiel das genauso in **Hanoi , Taipeh oder Qingdao** hätte passieren können, wird etwas deutlich. Es wird etwas konstruiert, um nicht einen Fehler eingestehen zu müssen. In Thailand kann das mitunter soweit gehen, dass man jemanden nach dem Weg fragt und der einen irgendwohin schickt. Die Motivation ist aber hier nicht (wie wir annehmen würden) uns einen Streich zu spielen, sondern nicht gegenüber einer fremden Person zugeben zu müssen, dass man etwas nicht weiß.



8. GEHEIMNIS

„Complaining is finding faults , wisdom is finding solutions“

Ajahn Brahm



Wer mit Asien zu tun hat, der hat den Begriff schon einmal gehört: **„sein Gesicht verlieren“**. Bei der Gesichtswahrung geht es in den südostasiatischen und fernöstlichen Kulturen um Reputation, Wertschätzung und Respekt. Wer Anforderungen nicht erfüllt, sei es im Beruf, sei es in der Familie, wer offensichtlich Fehler macht, von anderen öffentlich kritisiert wird, oder seine Nerven verliert und zornig wird, oder schreit, der verliert sein Gesicht.

Das **Gesichtskonzept** ist tief verwurzelt in der asiatischen Kultur und eines der Challenge in unseren **Beziehungen** zu Asiaten.

Westliche Menschen fühlen sich oft betrogen oder belogen, wenn Ihnen Fehler oder negative Entwicklungen verschwiegen werden. Aber auch für Asiaten selbst ist das Gesichtskonzept **ein großes Hemmnis**. Es behindert beim Lernen, wenn man Schwächen und Fehler nicht eingestehen oder nachfragen kann. Die permanente Angst, das Gesicht zu verlieren, führt auch dazu, dass man praktisch nichts mehr riskiert und möglichst nicht aus sich herausgeht.





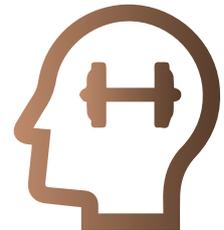
8. GEHEIMNIS



Nach über 20 Jahren Asienerfahrung habe ich mittlerweile ein Gespür entwickelt, wann das Thema möglicher Gesichtsvverlust involviert ist und wie ich damit umgehe.

Beholfen habe ich mir vor 20 Jahren in Thailand (indem das Thema heute immer noch eine sehr große Rolle spielt) mit einem Trick: Ich habe meinen thailändischen Geschäftspartnern, Freunden und Mitarbeitern klar kommuniziert, dass ich Ihre Mentalität nicht verstehe und auch nicht Ihre Kommunikation und Verhalten interpretieren kann. Ich habe sie gebeten, daher bei kritischen Punkten mit mir Real Talk zu machen, dh. mit mir zu reden, als seien sie selbst aus dem Westen. Es gab also immer zwei Wege miteinander zu sprechen: den „**Thai Way**“ oder den „**Farang Way**“ (Westliche Ausländer).

Ein guter und langjähriger Freund und Geschäftspartner gab mir neulich das Feedback, dass er die zweigeteilte Kommunikation jetzt auch mit anderen Thais anwende und dass Probleme dadurch viel schneller gelöst werden könnten. Ich habe dadurch viel über die Mentalität, die Gefühlswelt und die Denkweise der Thais gelernt. Arbeite auch du mit solchen Tricks, um die Menschen in Asien besser zu verstehen und/oder suche dir asiatische „**Übersetzer**“, die mit dir offen sprechen und dir die Zusammenhänge erklären.



9. GEHEIMNIS

Geschenke

„ Kleine Geschenke ,große Bedeutung“

Chinesisches Sprichwort



Erstbesuch

Geschenke gehören in Asien zur Beziehungspflege und damit natürlich auch zum Beziehungsaufbau, um den es hier die ganze Zeit geht. Aber was soll man schenken?

Hochwertige Spirituosen für Männer? Auch in Asien leben die Menschen bewusster und gesünder, außerdem gibt es in vielen Unternehmen strenge Compliance Regeln... Oder Blumen für die Frauen? Das kann ins Auge gehen (erinnert an Beerdigungen/ Bedeutung von Farben).

Ich empfehle deshalb für den Erstbesuch folgendes:

- hochwertiges offizielles Geschenk deines Unternehmens (mit Logo Aufdruck, etc.) für den Ranghöchsten Gesprächspartner für die offizielle Übergabe.
- weitere Geschenke Ihres Unternehmens für sein Team (besser zuviel als zuwenig mitnehmen)
- Einige persönliche Geschenke (darunter hochwertige für den Gastgeber und seine Partnerin/ Partner) da es häufig auch Abendeinladungen gibt. Die persönlichen Geschenke sollten einen Bezug zu dir oder deiner **Heimatregion** haben und etwas besonderes sein (nicht unbedingt hochpreisig). Asiaten lieben spezielle und traditionelle Dinge. Nutze diese Gelegenheit zum **Storytelling** und zur **Vertiefung Eurer Beziehung**.





9. GEHEIMNIS

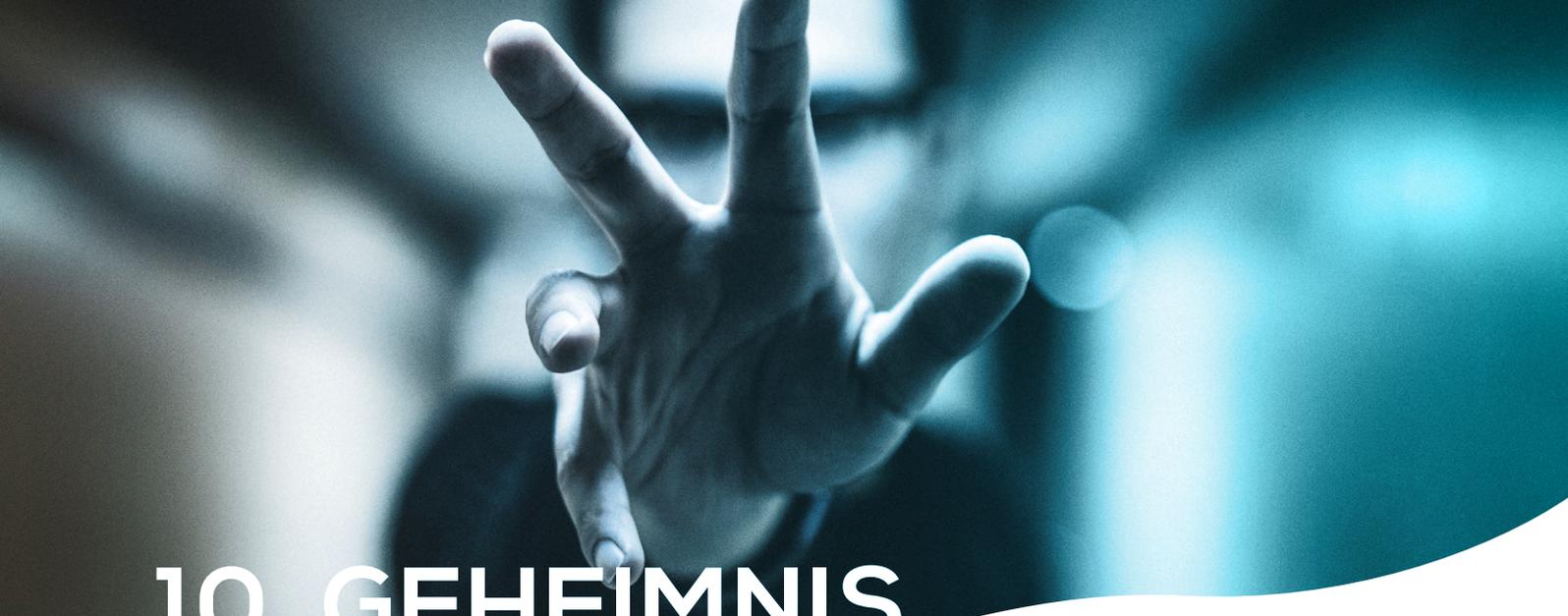
Bei weiteren Besuchen:

- Jetzt kennst du die Geschäftspartner schon etwas besser und kannst deine Geschenke personalisieren. Orientiere dich dabei an den Vorlieben und Hobbies deiner Geschäftspartner.

Geschenke sind in Asien im **Geschäftsleben** und im **Privatbereich** immer noch sehr weit verbreitet. Du solltest das Thema ernst nehmen und dir etwas einfallen lassen.

Geschenke sind eine Investition in die Zukunft deiner geschäftlichen Beziehung oder du machst Menschen eine Freude, die dir wichtig sind. Wähle keine zu günstigen oder zu hochpreisigen Geschenke, da dies die asiatische Seite in Verlegenheit bringen könnte. Zu hochpreisige Geschenke kannst du mit dem Verweis auf **Compliance** Regeln ablehnen, ansonsten geht das nicht. Zu wahrer Meisterschaft bringst du es, wenn du an die **Familie** deines wichtigsten **Gesprächspartners** denkst. Vergiss aber niemanden. Der Ehepartner und jedes Kind sollte ein eigenes Geschenk erhalten.



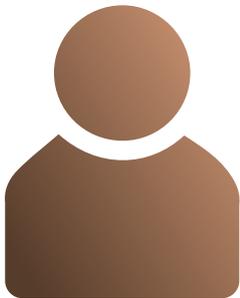


10. GEHEIMNIS

Du

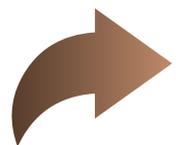
„There is nothing outside of yourself that can ever enable you to get better, stronger, richer, quicker or smarter. Everything is within. Everything exists. Seek nothing outside of yourself“

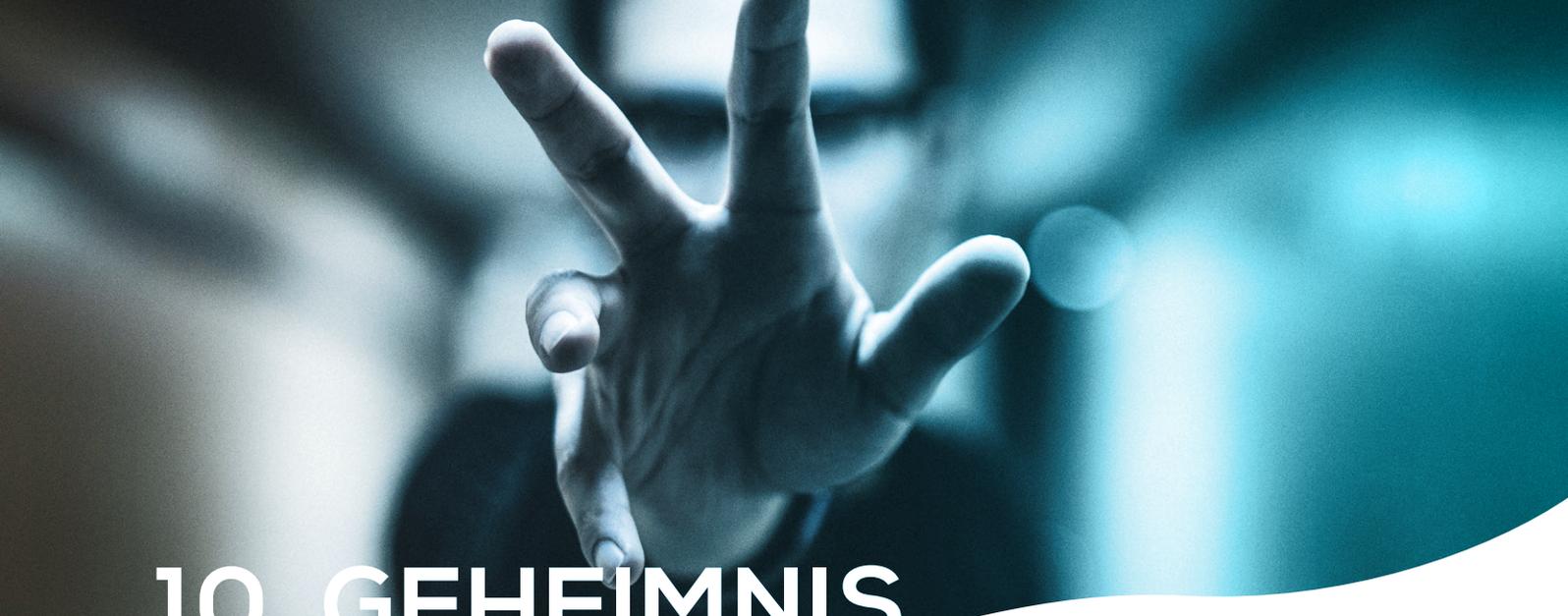
Miyamoto Musashi



Du hast jetzt 9 Geheimnisse bekommen, auf was du achten musst, wenn du Beziehungen zu Asiaten aufbaust. Mir war es wichtig, dir praktisch anwendbare Tips zu geben. Du kannst die Geheimnisse in deinem Business anwenden, aber genauso im Privatleben, Urlaub, etc. Und eins ist auch klar: mir würden sofort nochmal **10 weitere Geheimnisse** einfallen, die sich für mich in Asien bewährt haben.

Der wichtigste Faktor der über dein erfolgreichen Geschäftsbeziehungen, tiefe Freundschaften mit Asiaten, einen erlebnisreichen Arbeitsaufenthalt oder einen tollen Urlaub entscheidet ist: **Dein Mindset: also DU**





10. GEHEIMNIS

Checkliste Mindset Asien (Mache überall, wo es zutrifft, einen dran):

1. Bist du bereit, dich auf andere Kulturen einzulassen, ihre Verhaltens- und Denkweisen zu respektieren und dich gegenüber ihren Religionen und Traditionen in Demut üben, anstatt den arroganten Westler zu geben?.....
2. Bist du aufgeschlossen gegenüber Sachen, die dir normalerweise fremd sind?.....
3. Kannst du mit Menschen Spaß an Erfahrungen haben, die du normalerweise nicht anstreben würdest?
4. Bist du bereit, alte Verhaltensmuster aufzugeben (z.B. Wut zeigen)?.....
5. Bist du bereit, dich selbst nicht so wichtig zu nehmen und dich in eine Gruppe einzuordnen?.....
6. Bist du bereit, deine Ängste zu überwinden, deine Komfortzone zu verlassen und dadurch neue großartige Erfahrungen zu machen?
7. Möchtest du in dem dynamischsten Wirtschaftsraum auf diesem Planeten Business aufbauen oder verbessern, leben und arbeiten oder einfach nur Urlaub machen?.....
8. Bist du bereit, Dich in Geduld zu üben und allen Dingen die Zeit zu geben, die sie benötigen?.....
9. Bist Du bereit, Dich darauf zu besinnen, Dich oder andere mit nichts und niemanden zu vergleichen oder zu bewerten, sondern dich darauf zu konzentrieren, ausschließlich zu beobachten und bewusst wahr zu nehmen? Bist Du bereit, zu lernen, Dein Herz zu öffnen?.....
10. Bist Du bereit, dich zu 100 % auf Asien einzulassen und Deutschland, Österreich und Schweiz zuhause zu lassen?

Wenn du nicht an mindestens sieben Punkten deinen Haken gemacht hast, wird es schwierig.

Wenn du bei mindestens sieben Punkten einen Haken gemacht hast, bringst du auf jeden Fall schon einmal das richtige Mindset mit, um in Asien zu punkten.

Ich freue mich auf gemeinsame Abenteuer - **Let's Go!**



ASIEN SHORTCUT EPILOG

*„You want to know the difference between a master and a beginner?
The master has failed more times than the beginner has even tried“*

Japanisches Sprichwort

Vielen Dank für Deine Zeit und Dein Vertrauen!

Weitere meiner Shortcuts nach Asien findest du unter

[Webinar](#)

[Coaching](#)

Asian Business Adventure gemeinsam mit **Tobias Beck** und **Yvonne Schöнау**
Jetzt bewerben für ein atemberaubendes Erlebnis. [Klicke hier:](#)

