



Partner für Organisation und Personal

www.csr-consulting.de

Tipps zur Präsentation vor Chinesen

Die chinesische Kultur unterscheidet sich stark von der europäischen Kultur. Zur Unterstützung einer Informationsveranstaltung in Ihrem Hause und/oder Ihrer Präsentation vor Besuchern aus China nachfolgend Tipps, die Ihnen ggf. auch bei weitergehenden Kontakten mit China nützlich sein können.

1. Sie werden von einem/einer professionellen Übersetzer/Übersetzerin unterstützt. Bleiben Sie trotzdem im Blickkontakt mit den Teilnehmern. Setzen Sie Dolmetscher/in so, dass von dieser/diesem sowohl zu Ihnen als auch zur Gruppe ein Blickkontakt hergestellt werden kann und die Teilnehmer die Übersetzung gut verstehen können.
Bitte legen Sie bei Ihrer Präsentation etwa nach zwei Sätzen eine kleine „Kunstpause“ ein, damit die Übersetzung erfolgen kann,
Die chinesische Sprache ermöglicht keine 1:1-Übersetzung wie das z.B. vielfach bei einer Deutsch-Englischen Übersetzung gegeben ist, sondern Ihre Aussagen müssen bei der Übersetzung „interpretiert“ werden. Verwenden Sie daher eindeutige, gut nachvollziehbare Aussagen.
2. Verneinungen gelten in China eher als unhöflich. Gestalten Sie Ihre Sätze wenn möglich positiv klingend. (Ein guter Dolmetscher erledigt das jedoch i.d.R. für Sie!)
3. Eine Visitenkarte wird mit beiden Händen überreicht, ggf. mit einer leichten Verbeugung. Erhalten Sie eine Visitenkarte, dann nehmen Sie diese mit beiden Händen entgegen und lesen die Informationen kurz in aufmerksamer Haltung durch. Damit können Sie Ihre Wertschätzung optisch bezeugen.
4. Geben Sie viel Gelegenheit für Fragen! Chinesen sind sehr an Deutschland/Europa interessiert und haben i.d.R. ein großes Wissensbedürfnis. Fragen zu unserer Lebensweise, zum Bildungssystem etc. werden gerne auch bei einem Fachthema eingeflochten.
5. Die erste Person auf einer Namensliste ist meist der/die Delegationsleiter/in, das ist oft auch der älteste oder ranghöchste Teilnehmer. Diesem Teilnehmer sollten Sie sich bei größerer Teilnehmerzahl auf jeden Fall persönlich vorstellen.
6. Lassen Sie sich nicht täuschen: Teilnehmer, die mit vermeintlich geschlossenen Augen zuhören können am Schluss sehr gute Fragen stellen. Sie sind i.d.R. trotz ihres entspannten Eindrucks aufmerksame Zuhörer.
7. Falls Sie Unterlagen lediglich zur Ansicht austeilen, machen Sie das deutlich. Bitten Sie die Teilnehmer Ihnen am Schluss diese Unterlagen wieder auszuhändigen. Ansonsten wird das Recht zur Mitnahme abgeleitet.
8. Entstehen heftige Diskussionen, wobei ggf. auch Teilnehmer zu Ihnen z.B. an das Flipchart kommen und lautstark Wissen und Meinungen kundtun – dann haben Sie ein sehr interessantes Thema angesprochen und die Teilnehmer zeigen sich äußerst engagiert. Dieses Verhalten ist als Lob für Sie aufzufassen.
9. In China wird noch viel geraucht. Bitte geben Sie gleich zu Beginn einen Hinweis, in welchen Zonen das Rauchen erlaubt ist. Es ist auch für Chinesen kein Problem, 90 Minuten und länger ohne eine Gelegenheit zum Rauchen auszukommen.
10. Falls Sie die Gruppe bewirten wollen: Chinesen trinken wenig Kaffee, dafür sehr viel Tee. Manche haben ihren Tee sogar selbst dabei und verwenden hierzu spezielle Behältnisse. Daher sollte ausreichend heißes Wasser in einer Pause zur Verfügung stehen.