



Nur keine Hektik

Wer es in Hong Kong zu eilig hat, macht sich verdächtig. Der siebte Teil der Knigge-Serie warnt deswegen davor, seinen Teller beim lokalen Geschäftsessen zu schnell leer zu essen.

VON ANNE-KATRIN SCHULZ ❖ Auch wenn die Briten 155 Jahre die Kolonialherrschaft über Hong Kong innehatten, haben sie kulturell doch weit weniger Spuren hinterlassen als zu vermuten wäre. Da die Wurzeln der meisten Einwohner chinesisch sind, orientiert sich sowohl das Verhalten im Alltag als auch das im Büro sehr an dem der Chinesen. Entsprechend groß wird die berühmte chinesische Höflichkeit geschrieben. Diese wichtige Eigenschaft ist ein Zeichen von Respekt, ohne den in der zwischenmenschlichen Interaktion gar nichts geht. Ausländer sollten deshalb immer pünktlich zu einer geschäftlichen Verabredung erscheinen und den Einladenden nicht warten lassen. Bei der Anrede gilt wie im deutschsprachigen Raum auch, dass der Nachname zuerst genannt wird (also zum Beispiel Herr Wong). Aber Achtung: Auf Visitenkarten steht der Nachname noch vor dem Vornamen an erster Stelle.

Auf Blicke und Mimik achten

Gespräche mit Hong Konger Geschäftspartnern sollten selbstverständlich auf Augenhöhe stattfinden, allerdings gelten ein zu langes Fixieren und ein zu langer Blick in die Augen als unhöflich und im schlimmsten Fall sogar als feindselig. Geschäftsleute sollten deshalb frühzeitig den Blick senken. In Sachen Kleidung mögen es die einheimischen Businesspartner klassisch-konservativ. Für Männer bedeutet dies,

KURZER BUSINESS-KNIGGE HONG KONG

- **Gastgeschenke** sollten niemals im Beisein der Schenkenden ausgepackt werden, da dieses Verhalten zu große Neugier und Ungeduld suggeriert.
- **Smalltalk** gehört zu jedem Treffen, sollte aber unverfängliche Themen beinhalten und auf keinen Fall die Politik behandeln.
- Bei geschäftlichen Treffen mit chinesischen Gruppen sollte der **ranghöchste Teilnehmer** zuerst begrüßt werden. Ein Händedruck ist üblich, wer sich leicht verbeugt, macht nichts falsch.
- **Business-Kleidung** sollte konservativ und von gedeckter Farbe sein. Schuhe sollten niemals offen und/oder ihr Absatz zu hoch sein. In der Freizeit sind kurze Röcke und Hosen erlaubt, Nacktbaden am Strand oder im Park ist aber absolut tabu.
- Als **Trinkgeld** sind in Restaurants 5% bis 10% des Rechnungsbetrags üblich. Das Geld kann auf dem Tisch beziehungsweise dem Tablett hinterlegt werden.
- Teller und Glas **komplett zu leeren** gilt als Zeichen dafür, das Treffen schnell beenden zu wollen. Wer einen **Fauxpas** vermeiden will, lässt immer einen Rest übrig.



Sehr britisch muten Hong Kongs Straßenbahnen an. Kaum Überbleibsel der ehemaligen Kolonialherren gibt es dagegen in der Geschäftskultur.

dass ihre Garderobe vorwiegend aus dunklen Anzügen sowie aus Hemden und Krawatten bestehen sollte. Frauen machen mit einem Kostüm oder Blazer nichts falsch. Grundsätzlich ist es besser, etwas overdressed als zu leger gekleidet zu sein. Erlaubt und sogar von Vorteil ist das Zurschaustellen von teuren Accessoires wie Uhren oder Schmuck.

Gesellschaftliche beziehungsweise geschäftliche Treffen finden selten in Privatwohnungen, sondern vorrangig in Restaurants statt. Für gewöhnlich übernimmt der einladende Part auch die Kosten für das Essen. Es ist in der Regel traditionell chinesisch, was bedeutet, dass viele (nämlich bis zu zwölf) Gänge serviert werden. Es gebietet die Höflichkeit, dass man als Gast zumindest ein klein wenig von jedem Gang probiert. Man sollte weder Teller noch Glas beim Essen komplett leeren, da dies den Besitzenden signalisiert, dass das Treffen bald vorbei ist.

Kritik lieber am Folgetag

Hektik und Ungeduld sind im gesellschaftlichen Kontext nicht gern gesehen, ebenso wenig wie das Beharren auf abgesprochenen Deadlines. Verhandlungen erscheinen insbesondere Westeuropäern als nicht sehr effektiv, denn die chinesisch-geprägte Verhandlungsstrategie sieht nicht vor, ohne Umschweife auf den Punkt zu kommen. Die Ablehnung eines Vorschlages erfolgt fast nie rigoros – was nicht gefällt, wird auf andere Weise verdeutlicht. So kann es beispielsweise vorkommen, dass ein als erledigt betrachteter Punkt am Folgetag erneut auf der Agenda steht. Spätestens dann sollten ausländische Business-Partner verstanden haben, dass es noch keine Einigkeit in dieser Sache gab. ❖

Anne-Katrin Schulz ist Pressesprecherin der auf Auslandsberatung und internationales Personalmanagement spezialisierten BDAE GRUPPE.