
Rhetorik in China - Asien

26.07.2023, 15:04 | Wissenschaft, Forschung, Bildung

Pressemitteilung von: *Bildungsinstitut Wirtschaft*

Presseagentur: *Bildungsinstitut Wirtschaft*



Welche Rhetorik ist gegenüber Asiatinnen/Asiaten angebracht? Speziell in China bestehen extrem hierarchisch geprägte Strukturen. Somit wirkt sich die Hierarchie auf die Rhetorik aus.

Beispielsweise werden Forderungen/Aufgabenverteilungen "von oben" niemals angezweifelt oder kritisiert, sondern stets nach Wunsch der Führung umgesetzt.

Negativ behaftet sind dadurch voranbringende Diskussionen über kritische Punkte, da diese in der Praxis nicht existieren. Ausschließlich die Führungsebene determiniert alle Handlungen/Planungen/Entwicklungen, so dass sozusagen von einem "Einparteiensystem" im Unternehmen gesprochen werden kann.

Unterschiede zu deutscher Rhetorik

Geschäftliche Beziehungen zu Deutschland verlaufen dementsprechend häufig suboptimal, da hierzulande mittlerweile demokratisch gearbeitet wird. Somit spielen Gleichberechtigung und zukunftsorientierter Austausch wichtige Rollen im Gegensatz zu einigen chinesischen Maßstäben.

Des Weiteren besteht in China, aber auch generell in Asien eine ausgeweitete Gruppendynamik. Das "Wir-Gefühl" steht hierbei im Vordergrund, weswegen auch die Kommunikation beeinflusst wird. Es wird ein Augenmerk auf eine vorsichtige und indirekte Kommunikation gelegt, um Missstimmungen zu vermeiden. Dies ist unbekanntes Terrain für deutsche Partner, da diese eine direkte Äußerung unterstützen, sowie auch individuelle und damit eventuell kritische Stimmen tolerieren.

Low Kontext Kommunikation - Rhetorik in Asien

Dieses Vorgehen wird auch "Low-Kontext-Kommunikation" genannt, bei dem ebenso explizit geäußerte Fakten hervorgehoben werden, sowie auch der eigene Standpunkt, um Missverständnisse zu umgehen.

Im Gegensatz dazu wird China von der "High-Kontext-Kommunikation" dominiert, so dass "spiral" argumentiert wird und Kreise um das eigentliche Argument gezogen werden. Interpretationsspielraum bleibt somit bewusst offen, damit Aussagen relativiert werden können und Verstimmungen ausgewichen werden kann.

Zudem neigen Chinesen gerne zu Themenwechseln, falls Schwierigkeiten auftauchen. Konfliktsituationen werden somit

im "besten" Falle immer vermeiden.

Um also mit Chinesen Geschäfte abwickeln zu können, ist es wichtig, eine Balance zwischen den beiden Kommunikationsmodellen zu finden. Man sollte die direkten Äußerungen etwas zurückschrauben, um einen "Kulturschock" aus Sicht der Chinesen zu vermeiden und ihnen entgegen zu kommen. Ein gesundes Maß an Anpassungsfähigkeit ist hierbei der Schlüssel zum Erfolg. Wahrscheinlich reagieren Chinesen daraufhin willkommener und gelassener und passen sich auch unter Umständen an, denn bekanntlich wäscht die eine Hand die andere.

Rhetorik in Asien

Kontaktformular

Zu den Rhetorikseminaren

Zu den Business Knigge Seminaren

Zum E-Learning Portal

Autorin: Lara Wehmeyer

Verantwortlicher für diese Pressemitteilung:

Bildungsinstitut Wirtschaft
Frau Nicole Biermann-Wehmeyer
Up de Welle 17
46399 Bocholt
Deutschland

fon ..: 02871-239508-8

web ..: <https://bildungsinstitut-wirtschaft.de>

email : info@bildungsinstitut-wirtschaft.de

Bildungsinstitut Wirtschaft - Bundesweite Inhouse Seminare -

Das Bildungsinstitut Wirtschaft ist spezialisiert auf praxisnahe Fortbildungen in den Bereichen

- Kommunikation im Team
- Verkaufstraining
- Telefontraining
- Business Knigge
- Social Media
- Digitalisierung
- Compliance
- Datenschutz
- Zeitmanagement
- Ereignismanagement

Die Themen werden in modernen Präsentationen für die Kunden vorbereitet und praxisnah und lebendig in Workshops an die Teilnehmer/innen weitergegeben.

Die Präsentationen werden den Teilnehmern in digitaler Form zur Verfügung gestellt.

info@bildungsinstitut-wirtschaft.de
www.bildungsinstitut-wirtschaft.de

Inhaberin:
Juristin Nicole Biermann-Wehmeyer

"Sie können diese Pressemitteilung - auch in geänderter oder gekürzter Form - mit Quelllink auf unsere Homepage auf Ihrer Webseite kostenlos verwenden."

Pressekontakt:

Bildungsinstitut Wirtschaft
Frau Nicole Biermann-Wehmeyer
Up de Welle 17
46399 Bocholt

fon ..: 028712395078
web ..: <https://bildungsinstitut-wirtschaft.de>
email : info@bildungsinstitut-wirtschaft.de

Portrait

Bildungsinstitut Wirtschaft - Bundesweite Inhouse Seminare -

Das Bildungsinstitut Wirtschaft ist spezialisiert auf praxisnahe Fortbildungen in den Bereichen

- Kommunikation im Team
- Verkaufstraining
- Telefontraining
- Business Knigge
- Social Media
- Digitalisierung
- Compliance
- Datenschutz
- Zeitmanagement
- Ereignismanagement

Die Themen werden in modernen Präsentationen für die Kunden vorbereitet und praxisnah und lebendig in Workshops an die Teilnehmer/innen weitergegeben.

Die Präsentationen werden den Teilnehmern in digitaler Form zur Verfügung gestellt.

info@bildungsinstitut-wirtschaft.de

www.bildungsinstitut-wirtschaft.de

Inhaberin:
Juristin Nicole Biermann-Wehmeyer

"Sie können diese Pressemitteilung - auch in geänderter oder gekürzter Form - mit Quelllink auf unsere Homepage auf Ihrer Webseite kostenlos verwenden."

Pressekontakt

Bildungsinstitut WirtschaftUp de Welle 17
46399 Bocholt

NicoleBiermann-Wehmeyer

02871-239508-8

info@bildungsinstitut-wirtschaft.de

bildungsinstitut-wirtschaft.de

News-ID: 1248791 • Views: 693 (Stand: 10.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1248791/Rhetorik-in-China-Asien.html>