



Pressemitteilung

Listiges Verhalten erkennen, Konflikte vermeiden

Sinologe zeigt, wie Geschäftsleute in China verhandeln und wie sich westliche Partner darauf einstellen können

Der Sinologe Dr. **Florian W. Mehring** hat in seiner Anfang 2017 erschienenen Dissertation untersucht, wie Chinesinnen und Chinesen in der Volksrepublik China und in Taiwan auf Verhandlungen vorbereitet werden und welche Konzepte dabei eine Rolle spielen. Teil seiner Arbeit ist die deutsche Übersetzung des Ratgebers „Die Hohe Schule der Kriegskunst bei Geschäftsverhandlungen“. Es handelt sich dabei – soweit bekannt – um die erste westliche Übersetzung eines ausschließlich an ein chinesisches Publikum gerichteten Verhandlungsratgebers, verfasst von Liu Birong, einem im ganzen chinesischen Sprachraum bekannten taiwanesischen Verhandlungsforscher und Verhandlungskoach. Erstgutachter der Arbeit war der Freiburger Sinologe Prof. Dr. Dr. **Harro von Senger**.

Ein wesentlicher Kern der Arbeit ist die Gegenüberstellung des übersetzten Werkes mit anderen, im Westen verbreiteten Verhandlungsratgebern, darunter beispielsweise „Das Harvard-Konzept“. Viele der dort tabuisierten Taktiken kommen bei Liu Birong, der in seinem Werk auf so genannte Strategeme – aus der chinesischen Tradition überlieferte Listetechniken – zurückgreift, vorbehaltlos zum Einsatz. Dies könne Mehring zufolge zu unangenehmen Situationen führen. So könne etwa eine Seite ein Verhalten zeigen, das aus ihrer Sicht listig und legitim sei, der anderen jedoch als hinterhältig gelte. Ebenso sei es möglich, dass ein Verhandlungspartner, der sich nach den Strategemen richte, es als Indiz für mangelnde Intelligenz werte, wenn sein Gegenüber vertrauensvoll und offen kommuniziere. Für

Albert-Ludwigs-Universität
Freiburg

Rektorat

Stabsstelle Öffentlichkeitsarbeit
und Beziehungsmanagement

Abt. Presse- und
Öffentlichkeitsarbeit

Fahnenbergplatz
79085 Freiburg

Ansprechpartner:
Rimma Gerenstein
Tel. 0761 / 203 - 8812
rimma.gerenstein@pr.uni-
freiburg.de
www.pr.uni-freiburg.de

Freiburg, 09.01.2017

■ einen Verhandelnden sei es daher wichtig zu wissen, auf welchem Konzept die Verhandlungsführung des Gegenübers aufbaue, damit unnötige Konflikte vermieden werden können.

Im Laufe seiner Forschungsarbeit kam Mehring zu der Erkenntnis, dass die bisher im Westen erschienenen Verhandlungsratgeber mit Chinabezug in der Regel nur aus westlichen Standpunkten heraus verfasst wurden. Die oft klischeehaften Aussagen in solchen Werken seien oberflächlich und würden den Leserinnen und Lesern kein tieferes Verständnis der chinesischen Verhandlungsgewohnheiten ermöglichen. Mehring möchte mit seiner Arbeit diese Lücke füllen und dem westlichen Publikum einen Blick in die Vorbereitungsarbeit von chinesischen Verhandelnden ermöglichen.

Originalveröffentlichung:

Mehring, F. W. (2017): Die Hohe Schule der Kriegskunst bei Geschäftsverhandlungen. Kommentierte Übersetzung eines an Chinesen gerichteten Ratgebers des Verhandlungsforschers Liu Birong. Hamburg.

Kontakt:

Dr. Florian W. Mehring

E-Mail: mail@florianmehring.de