

Ming-Jer Chen

Geschäfte machen mit Chinesen

Insiderwissen für Manager

Aus dem Englischen
von Herbert Allgeier

**Campus Verlag
Frankfurt/New York**

Inhalt

Hinweis für den Leser	7
Vorwort: Von der Chinesischen Mauer zur Wall Street	9
Kapitel 1: China ist überall	13
Kapitel 2: Chinesische Familienunternehmen - Familien mit Unternehmergeist	32
Kapitel 3: Netzwerke und <i>Guanxi</i>	61
Kapitel 4: Rollen und Regeln in der chinesischen Gesellschaft ...	84
Kapitel 5: Der Mittelweg - Zeit und Erfolg in ganzheitlicher Perspektive	103
Kapitel 6: Das Beispiel des »leisen«, indirekten Wettbewerbs	123
Kapitel 7: Sag niemals nein: Wie man mit Chinesen erfolgreich kommuniziert	145
Kapitel 8: Verhandeln von A bis Z - und darüber hinaus.	166
Kapitel 9: Zwischen Tradition und Moderne - was Chinas Wandel für die Wirtschaft bedeutet	186
Nachwort	214
Anhang 1.	218
Anhang 2.	219

Danksagungen	222
Anmerkungen	227
Literaturverzeichnis	240
Register	244