IHK Mittlerer Niederrhein
Industrie- und Handelskammer

Herausgeber
IHK Mittlerer Niederrhein
Geschäftsbereich International
Friedrichstraße 40
41460 Neuss
www.mittlerer-niederrhein.ihk.de

Ansprechpartner
Stefan Enders
Tel.: 02131 9268-562
E-Mail: enders@neuss.ihk.de

Stand der Publikation
Oktober 2015,
soweit nicht anders vermerkt.

Weitere Ausgaben
In der Reihe IHK Pocket-Guide – Interkulturelle Kompetenz für die „Westentasche" sind weitere Länder-Ausgaben erschienen.

Alle Ausgaben und noch mehr Wissenswertes zum Thema Interkulturelle Kompetenz finden Sie unter folgender Internetadresse:

www.ihk-interkulturelle-kompetenz.de

Auflösung des Quiz (S. 14) 1 b., 2 a., 3 c., 4 a., 5 c., 6 b.

Geschäftsbereich International
www.mittlerer-niederrhein.ihk.de

IHK Pocket-Guide Japan

Interkulturelle Kompetenz für die Westentasche

KREFELD | MÖNCHENGLADBACH | NEUSS | VIERSEN

IHK Mittlerer Niederrhein
Industrie- und Handelskammer

Wer über interkulturelle Kompetenz verfügt, ist in der Lage, mit Menschen aus anderen Kulturen erfolgreich zu agieren.

Ein für beide Seiten zufriedenstellendes Miteinander ist nicht selbstverständlich. Oft unterscheiden sich die Denk- und Verhaltensmuster von Menschen unterschiedlicher kultureller Herkunft deutlich voneinander. Die Unkenntnis der jeweiligen Anschauungen, Werte und Gepflogenheiten kann schnell zu Missverständnissen führen. Und damit zum Scheitern von internationalen Geschäften und Beziehungen.

Das Literaturangebot zum Erwerb von interkultureller Kompetenz ist so vielfältig wie platzgreifend. Mit unseren Interkulturellen Pocket-Guides bieten wir Ihnen ein Format für die „Westentasche". Sie liefern Wissenswertes zu ausgesuchten Kulturen, handlich und übersichtlich präsentiert. Etwa zur Vorbereitung in der Hotellobby auf den ersten Smalltalk mit dem ausländischen Kunden. Oder zum raschen Nachschlagen von Verhaltenstipps während der Taxifahrt zum Geschäftsessen.

Wir wünschen Ihnen eine kurzweilige und nutzbringende Lektüre!

UNSER CO-AUTOR UND EXPERTE

Jochen Möckel
Seit 2005 berät der Japan-Kenner Unternehmen, die Geschäftsbeziehungen zu japanischen Firmen aufbauen oder sich auf dem Markt etablieren möchten. Schwerpunkte sind interkulturelle Seminare sowie die Kontaktanbahnung im b2b-Bereich. Er verfügt über verhandlungssichere Japanischkenntnisse. **www.jochen-moeckel.de**

Nützliche Adressen

Institutionen

Deutsche Industrie- und Handelskammer in Japan
Sanbancho KS Building, 5F
2-4 Sanbancho
Chiyoda-ku, Tokyo 102-0075
Tel.: +81 3 5276 9811
www.japan.ahk.de

Botschaft der Bundesrepublik Deutschland
4-5-10 Minami-Azabu
4-Chome
Minato-ku, Tokyo 106-0047
Tel.: +81 3 5791 7700
www.tokyo.diplo.de

Goethe-Institut Tokyo
7-5-56 Akasaka
Minato-ku, Tokyo 107-0052
Tel.: +81 3 3584 3201
www.goethe.de/tokyo

Japanisch-Deutsche Gesellschaft
Maya Shinanomachi Nr. 2
Shinjuku-ku, Tokyo 60-0016
Tel.: +81 3 5368 2326
www.jdg.or.jp

Medien

The Japan Times (Zeitung)
www.japantimes.co.jp

The Daily Yomiuri (Zeitung)
www.yomiuri.co.jp

NHK (Radio- u. TV-Sender)
www.nhk.or.jp/english

JAPANMARKT Online
(Internet-Magazin)
www.japanmarkt.de

Die Inhalte dieser Publikation wurden mit größtmöglicher Sorgfalt erarbeitet und zusammengestellt. Für ihre Richtigkeit und Vollständigkeit sowie für zwischenzeitliche Änderungen übernimmt die IHK Mittlerer Niederrhein keine Gewähr. Dies gilt auch für die Inhalte der hier lediglich zu Informationszwecken angegebenen externen Internetseiten. Der Nachdruck, auch auszugsweise, ist nur mit Quellenangabe gestattet.

Japan im Kurzprofil 4
Kulturstandards 6
Verhaltenstipps 7
Die erste Begegnung 7
Die Konversation 8
Die Geschäftsverhandlung 9
Das Geschäftsessen 10
Private Einladungen 11
Mini-Sprachführer Japanisch 12
Wie war das noch mal? 14
Gut zu wissen 15

Wenn du es eilig hast,
dann mache einen Umweg.

(Japanische Weisheit)

Quiz

1 Wie wird die japanische Nationalflagge genannt?
a. Feuervollmond
b. Sonnenscheibe
c. Glutkreis

2 Welche gehört zu den in Japan vorherrschenden Religionen?
a. Buddhismus
b. Islam
c. Hinduismus

3 Wie werden Visitenkarten in Japan richtig übergeben?
a. Nur mit der linken Hand
b. Immer mit der rechten Hand
c. Stets mit beiden Händen

4 Was in etwa beschreibt das Kunstwort „nominication“?
a. Rege Gesprächе bei z.B. einer Flasche Sake
b. Den Nominierungsprozess für den Toyota-Aufsichtsrat
c. Die traditionelle japanische Teezeremonie

5 Was ist in Japan keine gute Idee?
a. Kritik zurückzuhalten
b. Zeit für Verhandlungen mitzubringen
c. Ein Mitbringsel mit weißem Geschenkpapier zu verpacken

6 Wie sagt man auf Japanisch „guten Abend“?
a. konnichiwa
b. konbanwa
c. doitsu

Die Lösungen finden Sie auf der letzten Seite (Rückseite).

JAPAN IM KURZPROFIL*

Staatsname	Japan (Nippon, Nihon)
Staatsform	Parlamentarische Monarchie
Hauptstadt	Tokyo
Größe	377.915 km² (BRD: 357.022 km²)
Staatsoberhaupt	Kaiser Akihito
Regierungschef	Premierminister Shinzo Abe (Demokratische Partei Japans, DPJ)
Nationalflagge	Die Nationalflagge Japans wird allgemein als „Hinomaru“ („Sonnenscheibe“) bezeichnet. Bereits im 17. Jahrhundert führten japanische Schiffe der heutigen Flagge ähnelnde Fahnen. Verbindlich wurde eine solche Beflaggung für alle japanischen Schiffe erst Mitte des 19. Jahrhunderts. Erst am 13. August 1999 wurde die Fahne zur offiziellen Nationalflagge Japans erklärt.
Nationalhymne	„kimi ga yo“ („Kaiser, deine Herrschaft“)
Geschichte	**1603** Mit Entstehen des Shogunats Tokugawa bricht eine mehr als 200 Jahre andauernde Blütezeit an. **1867** Der japanische Kaiser wird wieder eingesetzt. In der Folge setzt die Industrialisierung Japans ein. **1952** Mit Inkrafttreten des Friedensvertrags von San Francisco erhält Japan die volle Souveränität zurück.
Religion	Die traditionell stärksten Religionen sind der Schintoismus und der Buddhismus. Daneben existieren christliche und andere religiöse Minderheiten.

Alltagsglossar

Bank	**ginkō** [ginkoo]
Restaurant	**resutoran** [reßutoran]
Speisekarte	**menyū** [menjuu]
Apotheke	**yakkyoku** [jackjoku]
Krankenhaus	**byōin** [bjoin]
Arzt	**isha** [ischa]
Deutsche Botschaft	**doitsu taishikan** [doitßu taischikan]
Polizei	**keisatsu** [keißatßu]
Taxi	**takushī** [takuschii]
Flughafen	**kūkō** [kuukoo]
eins	**ichi** [itschi]
zwei	**ni**
drei	**san** [ßan]
vier	**shi** [schi] oder: **yon** [jon]
fünf	**go**
sechs	**roku**
sieben	**shichi** [schitschi] oder: **nana**
acht	**hachi** [hatschi]
neun	**kyū** [kjuu]
zehn	**jū** [juu]
fünfzig	**gojū** [gojuu]
hundert	**hyaku** [hjaku]
tausend	**sen**

[...]: Aussprachehilfe

Begrüßung | Konversation

Guten Morgen!	**ohayō gozaimasu!** [ohajoo gosaimaß]
Guten Tag!	**konnichiwa!** [konnitschiwa]
Guten Abend!	**konbanwa!**
Wie geht es Ihnen?	**o-genki desu ka?** [o-genki deß ka]
Mir geht es gut.	**(hai,) genki desu.**
Ich heiße …	**… to mōshimasu.** [to moooschimaß]
Wie heißen Sie?	**o-namae wa (nan desu ka)?** [o-namae wa (nan deß ka)]
Herzlich willkommen!	**yōkū irasshaimashita!** [joku iraßschaimaschita]
Ich freue mich, Sie kennenzulernen.	**hajimemashite.** [hajimemaschite]
Ich komme aus …	**… kara kimashita** [kara kimaschita]
Deutschland	**doitsu** [doitßu]
Danke für Ihre Einladung.	**shōtai arigatō gozaimashita.** [schootai arigatoo gosaimaschita]
Auf Wiedersehen!	**sayōnara!** [ßajoonara]
Vielen Dank!	**dōmo arigatō gozaimasu!** [doomo arigatoo gosaimaß]
Bitte. (als Antwort auf „danke“)	**dō itashimashite.** [doo itaschimaschite]
Ja.	**hai.**
Nein.	**iie, kekkō desu.** [iie, keckoo deß]

Sprache	Amtssprache ist Japanisch.
Wichtige Feiertage	**1. Januar** Neujahrstag **11. November** Jahrestag der Gründung des Kaiserreichs **23. Dezember** Geburtstag von Kaiser Akihito
Bevölkerung	126,7 Mio. Einwohner (Schätzung für 2015)
Wachstum	–0,1 % Bevölkerungszuwachs (Schätzung für 2014)
Altersstruktur	0–14 Jahre: 13,1 % 15–64 Jahre: 60,3 % 65 Jahre und älter: 26,6 % (Schätzungen für 2015)
Klima	Das Klima im Inselreich gestaltet sich von Insel zu Insel unterschiedlich. Auf Hokkaido herrschen ein kalter Winter und ein warmer Sommer. Auf Honshu, Shikoku und Kyushu ist das Klima gemäßigt bis subtropisch, auf Okinawa subtropisch.
BIP	4.210,4 Mrd. USD (Schätzung für 2015)
BIP-pro-Kopf	33.223 USD (Schätzung für 2015)
Währung	Yen (JPY) (Durchschnitt für 2014: 1,0 EUR = 141,85 JPY)

*Quellen: Auswärtiges Amt, Botschaft von Japan, CIA, Germany Trade & Invest, Weltbank, eigene Recherchen. Stand: **Mai 2015**, soweit nicht anders vermerkt.

Private Einladungen

- In Japan werden Privat- und Geschäftsleben sorgfältig voneinander getrennt. Private Einladungen von Japanern in die heimischen „vier Wände“ kommen daher nur sehr selten vor.
- Falls eine solche Einladung dennoch ausgesprochen wird, gilt dies als große **Ehre** und als **Privileg**.
- In Privathäusern werden die Straßenschuhe ausgezogen. Der Gast erhält Pantoffeln. Die traditionellen Tatami-Räume (mit Reisstrohmatten ausgelegte Zimmer) werden nur in Strümpfen oder barfuß betreten.
- Zu den Nationalgetränken Japans gehören der **Tee** und der Reiswein **Sake**. Der Tee wird häufig in äußerst kostbaren Keramikgefäßen getrunken. Dabei werden Süßigkeiten gereicht, die Sie nicht ablehnen, sondern vollständig aufessen sollten (das gilt vor allem für den Teegenuss im Rahmen einer japanischen Teezeremonie). Der Sake kann heiß serviert werden und sollte dann auch heiß getrunken werden.
- Mit einem sorgfältig ausgesuchten und hochwertig verpackten **Geschenk** drücken Sie Ihre Hochachtung und Dankbarkeit aus. Teure Spirituosen oder Lebensmittel, idealerweise aus Ihrer Heimatregion, sind häufig eine gute Wahl. Vermeiden Sie auch bei der Verpackung Farben, Motive oder Gegenstände, die in Japan Negatives symbolisieren. Z.B. stehen die Farbe Weiß und die Zahl Vier für den Tod, Fuchs- oder Dachsmotive gelten als anzüglich. Übergeben werden die Geschenke am besten zum Abschied – mit beiden Händen.

Deutschland	Japan
Sachorientierung: Konzentration auf Inhalte und Aufgaben (Priorität). Über die Sache wird eine (Personen-)Beziehung hergestellt.	**Beziehungs-** bzw. **Personen-**orientierung: Kennenlernen der Person (Rolle, Status etc.) hat zunächst höchste Priorität.
Regelorientierung: Regeln und Strukturen sind wichtig. Sie dienen zur Risikominimierung, Orientierung, Kontrolle und Fehlervorbeugung.	**Autoritäts-, Hierarchie-**orientierung: Rang und Alter (Senioritätsprinzip, „senpai-kohai“) sind wichtig. Jüngere berichten an Ältere.
Zeitdiktat: Terminplanung und Pünktlichkeit sind wichtig.	**Auch ohne Zeitdiktat**: Pünktlichkeit ist u.a. auch ein Ausdruck von Höflichkeit und Respekt!
Individualismus: Die Freiheit des Einzelnen sowie das Streben nach Selbstverwirklichung stehen im Mittelpunkt.	**Kollektivismus**: Die Gruppenzugehörigkeit bestimmt das Handeln und Denken.
Low-Context Culture: Man sagt, was man denkt, eindeutig und unverschlüsselt. Das „Was“ ist wichtig, nicht das „Wie“.	**High-Context** Culture: Das „Wie“ ist wichtiger als das „Was“. Ein ausgeprägtes Harmoniebedürfnis prägt Kommunikation und Vorgehen.
Trennung von **Persönlichkeits-** und **Lebens**bereichen: Beruf und Privates werden ungern vermischt.	**Trennung** von Persönlichkeits- und **Lebens**bereichen**:** Beruf- und Privatsphäre werden strikt getrennt gehalten, nur in Ausnahmefällen fließt Persönliches in den Geschäftsalltag ein.

Die Geschäftsverhandlung

- **Pünktlichkeit** hat (auch) in Japan höchste Priorität. Geschäftstermine beginnen daher sehr pünktlich. Stellen Sie sich darauf ein, um den Geschäftserfolg nicht zu gefährden.
- **Gruppenorientiertes** und **hierarchisches Verhalten** ist in Japan sehr ausgeprägt. Zu wichtigen Geschäftsterminen sollte ein hochrangiger, entscheidungsbefugter Unternehmensvertreter von Mitarbeitern der mittleren und unteren Führungsebenen begleitet werden.
- Informieren Sie Ihre japanischen Verhandlungspartner am besten vorab über den jeweiligen Rang und die Unternehmensfunktion Ihrer Delegationsteilnehmer. Denken Sie an die hohe Bedeutung des rituellen Austausches der Visitenkarten. Erkundigen Sie sich Ihrerseits genau über die Stellung Ihrer Gesprächspartner.
- Insbesondere beim ersten Treffen beginnt die Verhandlung mit **Smalltalk**, um eine harmonische und persönliche Atmosphäre herzustellen. Erst danach wird das Verhandlungsthema aufgegriffen, ohne dass die vorher kommunizierte Agenda zwangsweise den Ablauf vorgibt.
- Bringen Sie viel **Zeit** und **Geduld** mit. Entscheidungen werden im ersten Verhandlungstermin nur selten getroffen. Japaner treffen Entscheidungen nur in der Gruppe und nach längeren Abstimmungsprozessen „hinter verschlossenen Türen“. Die Teilnahme japanischer (oberster) Entscheidungsträger an Verhandlungsterminen kommt fast nie vor.
- Vergegenwärtigen Sie sich, dass nach japanischer Tradition die persönliche, auf Harmonie basierende Beziehung im Vordergrund einer Geschäftsverbindung steht. **Verträge** bedeuten daher in erster Linie die Basis für eine vertrauensvolle und nachhaltige Beziehung, weniger eine unumstößliche und detaillierte Regelung.

Die Konversation

- Bitte beachten Sie: In Japan herrscht ein anderes Kommunikationsmuster als in Deutschland. Japan ist eine **High-Context**-Kultur, d.h., Faktoren wie die Gesprächsumgebung, die Körperhaltung, die Tonart und der Status bzw. die Funktion des Gesprächsteilnehmers bestimmen die Konversation wesentlich mit.
- Die aus Deutschland gewohnte Lautstärke, Sprechgeschwindigkeit, Direktheit, Emotionalität und Körpersprache sollten der **zurückhaltenden** und **subtilen Art** der Japaner angepasst werden. Eine zu ausladende Gestik und Rhetorik kann verunsichernd und einschüchternd wirken. **Höflichkeit** ist Trumpf!
- Das in der Tradition verankerte **Harmoniebedürfnis** der Japaner führt sehr häufig zu Unterschieden zwischen Meinung und Gesagtem. Z.B. werden Sie ein direktes „Nein“ von einem Japaner selten hören. Umgekehrt sollte man seinen japanischen Geschäftspartner mit einem (schroffen) „Nein“ oder einer direkt geäußerten Kritik nicht „vor den Kopf stoßen“. Legen Sie sich daher entsprechende Redewendungen zur „Umschiffung dieser Klippen“ zurecht, bzw. achten Sie bei Ihrem Gesprächspartner genau auf solche kommunikativen „Manöver“. Lesen Sie zwischen den Zeilen!
- Gewöhnungsbedürftig sind die teilweise langen **Pausen**, die Japaner im Wortwechsel machen. In Japan gilt es als unhöflich, das Gegenüber zu unterbrechen oder den Anschein zu erwecken, man denke nicht über das Gesagte des Gesprächspartners nach. Nehmen Sie daher die für Sie ggf. ungewohnte oder sogar unangenehme Gesprächsstille in Kauf und antworten erst nach einigen Sekunden Pause auf den Beitrag Ihres Gegenübers.

Das Geschäftsessen

- Aufgrund der starken Beziehungsorientierung der Japaner spielen gesellschaftliche Termine im informellen Rahmen eine wichtige Rolle. Deren Bedeutung auch für den Geschäftserfolg spiegelt sich in dem geläufigen Kunstbegriff “**nominication**“ (Verbindung aus dem japanischen Wort “nomu“ (“trinken“) und dem englischen Begriff “communication“) wider.
- Die Verabredung zum Geschäftsessen erfolgt häufig in ein traditionelles Restaurant. Dort werden die Straßenschuhe gegen Pantoffeln getauscht, traditionelle Tatami-Räume werden in Strümpfen oder barfuß betreten.
- Überlassen Sie die Bestellung des Essens Ihrem Gastgeber oder lassen Sie sich von ihm beraten.
- Wer mit **Stäbchen** umgehen kann, genießt hohe Anerkennung. Beachten Sie aber, dass Sie mit diesem Essgerät nicht herumfuchteln oder im Essen herumrühren sollten.
- Der Genuss von **Alkohol** ist weitverbreitet und fester Bestandteil des sozialen Miteinanders. Das gegenseitige Zuprosten und das Aussprechen von Trinksprüchen sind durchaus üblich. Die Regeln sehen vor, sich nicht selbst nachzuschenken, dafür aber seinem Tischnachbarn nachzufüllen.
- Der Gastgeber bzw. der Einladende ist derjenige, der die **Rechnung** übernimmt. Erwidern Sie die Einladung (und das sollten Sie!), dann stimmen Sie dies vorher mit dem Restaurant ab (andernfalls geht die Rechnung an den “Einheimischen“).
- Nach einem (abendlichen) Geschäftsessen erfolgt meistens die Einladung in eine **Karaoke-Bar**. Nehmen Sie diese Einladung unbedingt an und beteiligen Sie sich ungezwungen an dieser unter Japanern sehr beliebten und meistens “feucht-fröhlichen“ Abendgestaltung.

Die erste Begegnung

- Erkundigen Sie sich vor der ersten Begegnung nach der richtigen **Aussprache** des Namens Ihres Geschäftspartners und ggf. nach der Darstellung seines Namens in lateinischer Schrift.
- Achten Sie auf gute **Kleidung**. In Japan wird auf ein gepflegtes und qualitativ hochwertiges Erscheinungsbild sehr geachtet, schlundrige Kleidung wird schnell als Nichtachtung ausgelegt. Denken Sie auch an die Qualität und den Zustand Ihrer Strümpfe, da z.B. beim Sitzen auf den Tatami-Matten die Schuhe ausgezogen werden.
- Das Händeschütteln (wie auch andere körperliche Berührungen) zur **Begrüßung** ist in Japan nicht üblich. Nur wenn die Hand entgegengestreckt wird, sollten Sie diese durch (leichten!) Händedruck annehmen. Usus sind hingegen unterschiedlich stark ausgeprägte Verbeugungsrituale, mit einer leichten, kurzen Verbeugung sind Sie “auf der sicheren Seite“.
- Der Austausch der **Visitenkarten** ist von enormer Wichtigkeit. Die Visitenkarte wird mit beiden Händen und einer leichten Verbeugung überreicht bzw. entgegengenommen. Übergeben Sie dabei Ihre Karte so, dass der Empfänger den Inhalt lesen kann. Schauen Sie sich die Ihnen überreichte Karte aufmerksam an und fragen Sie ruhig nach der Bedeutung der Schriftzeichen und ihrer richtigen Aussprache. So signalisieren Sie Interesse.
- **Geschenke** haben in Japan eine lange Tradition und keinen negativen Beigeschmack. Vielmehr zeugen sie von Respekt und dem Willen, eine persönliche Beziehung aufzubauen. Bringen Sie etwas Interessantes aus Ihrer Heimat/Region mit. Messer, Scheren oder Brieföffner sollten als Geschenke vermieden werden, da sie als Symbole für Trennung gelten. Packen Sie Ihr Geschenk schön und kunstvoll ein. Übrigens: Ausgepackt werden Geschenke in der Regel erst später.