



Industrie- und Handelskammer
Mittlerer Niederrhein

Krefeld | Mönchengladbach | Neuss | Viersen



www.mittlerer-niederrhein.ihk.de

International

IHK Pocket-Guide **China**

Interkulturelle Kompetenz für die „Westentasche“

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

Ming Zhong

Der ehemalige Managing Director an der Sino-German School of Governance der Universität Witten/Herdecke und Trainer am Institut für interkulturelles Management bereitet bereits seit 1995 deutsche und chinesische Geschäftsleute auf die interkulturellen Aspekte eines wirtschaftlichen Engagements vor. www.chinakompass.de



**China 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 Chinesisch****12****Wie war das noch mal?****14****Gut zu wissen****15**

*Die Natur der Menschen lässt sie einander nah sein,
doch die Gebräuche halten sie voneinander fern.*

(Konfuzius, chinesischer Philosoph)



Staatsname	Volksrepublik China
Staatsform	Sozialistische Volksrepublik
Hauptstadt	Peking
Größe	9.596.961 km ² (BRD: 357.022 km ²)



Staatsoberhaupt	Präsident Jinpin Xi
Regierungschef	Ministerpräsident Kequiang Li (Kommunistische Partei Chinas)
Nationalflagge	Die offiziell „Rote Fahne“ genannte Nationalflagge wurde erstmals mit Gründung der Volksrepublik China am 1. Oktober 1949 durch die siegreichen Kommunisten gehisst. Die Fahne zeigt fünf gelbe Sterne auf rotem Grund. Nach der geläufigsten Deutung repräsentiert der große Stern die Kommunistische Partei, während die vier kleineren Sterne an die vier sozialen Klassen in China (Arbeiter, Bauern, Kleinbürger, Bourgeoisie) erinnern sollen. Die Farbe Rot steht für die kommunistische Revolution, sie ist aber auch die Farbe der Han-Chinesen.
Nationalhymne	„Yiyongjun Jinxingqu“ („Der Marsch der Freiwilligen“)
Geschichte	1912 Das über 2000 Jahre alte Kaiserreich China endet mit Gründung der ersten chinesischen Republik. 1949 Mao Zedong ruft die Volksrepublik China aus. 1977 Mit dem Wiedererhalt seiner politischen Ämter ergreift Deng Xiaoping die Macht und beginnt, die Planwirtschaft China in eine „sozialistische Marktwirtschaft“ zu transformieren.



Religion	Die Mehrheit der Chinesen bekennt sich offiziell zu keiner Religionsgruppe. Im laizistischen Staat China werden die folgenden Religionen anerkannt: Daoismus, Buddhismus, Islam sowie die protestantische und katholische Kirche.
Sprache	Amtssprache ist Hochchinesisch (Mandarin).
Wichtige Feiertage	<p>Januar/Februar Mit dem „Frühlingsfest“ wird nach dem traditionellen chinesischem Kalender das neue Jahr (daher auch „Neujahrsfest“ genannt) eingeläutet. Der Beginn des Festes fällt alljährlich auf einen Neumond zwischen dem 21. Januar und 21. Februar.</p> <p>1. Mai Internationaler Tag der Arbeit</p> <p>1. Oktober Am Nationalfeiertag wird die Gründung der Volksrepublik China gefeiert.</p>
Bevölkerung	1,36 Mrd. Einwohner (Schätzung für 2013)
Wachstum	0,5 % Bevölkerungswachstum(2013)
Altersstruktur	<p>0–14 Jahre: 17,1 %</p> <p>15–64 Jahre: 73,5 %</p> <p>65 Jahre und älter: 9,4 % (2014)</p>
Klima	Das (Monsun-)Klima ist vor allem im Norden kontinental, im Süden eher tropisch geprägt.
BIP	10.028 Mrd. USD (Schätzung für 2014, Stand: Mai 2014)
BIP-pro-Kopf	7.332,7 USD (Schätzung für 2014, Stand: Mai 2014)
Währung	Renminbi Yuan (CNY) (Durchschnitt für 2013: 1,0 EUR = 8,240 CNY)

*Quellen: Auswärtiges Amt, CIA, Germany Trade & Invest, eigene Recherchen. Stand: **August 2014**, soweit nicht anders vermerkt.



Deutschland

Sachorientierung: Konzentration auf Inhalte und Aufgaben (Priorität). Über die Sache wird eine (Personen-)Beziehung hergestellt.

Hierarchieorientierung: Bewusstsein für Hierarchien ist **unterschiedlich** ausgeprägt. Unterschiede in der Stellung werden von **Leistung** und **Qualifikation** abhängig gemacht.

Regelorientierung: Regeln und Strukturen sind wichtig. Sie dienen zur **Risikominimierung, Orientierung, Kontrolle** und **Fehlervorbeugung**.

Individualismus: Die Freiheit des Einzelnen sowie das Streben nach Selbstverwirklichung stehen im Mittelpunkt.

Low-Context Culture: Man sagt, was man denkt, eindeutig und unverschlüsselt. Das „Was“ ist wichtig, nicht das „Wie“.

Trennung von Persönlichkeits- und Lebensbereichen: Beruf und Privates werden ungern vermischt.

China

Beziehungsorientierung: Das persönliche Verhältnis hat Vorrang vor der Sache. Eine Sache hat dann eine Chance, wenn man die richtige Person kennt („guanxi“).

Hierarchieorientierung: Bewusstsein für Hierarchien ist **stark** ausgeprägt. Status wird u.a. durch **Alter, Klasse** und **Erziehung** definiert.

Regelorientierung: Regeln und Strukturen sind wichtig. Sie dienen dem Erhalt von **Harmonie** und der **Vermeidung des Gesichtsverlustes**.

Kollektivismus: Innerhalb der „Eigengruppe“ verhält man sich gruppenorientiert, sonst überwiegt zunehmend individuelles Verhalten.

High-Context Culture: Kommuniziert wird eher indirekt und kontextbezogen. Ranghohe Personen sind aber meistens sehr direkt.

Beziehung von Arbeits- und Lebensbereich: nicht so klar getrennt wie in Deutschland. Man räumt allerdings dem Arbeitsbereich eine hohe Priorität ein.



Die erste Begegnung



- Achten Sie darauf, die Ihnen von Ihrem chinesischen Gegenüber zur **Begrüßung** entgegengestreckte Hand nur sanft zu drücken. Das Händeschütteln gleicht in China, auch wenn es als Alternative zum Einander-Zunicken mittlerweile verbreitet ist, eher einem Ineinanderlegen der Hände. Sehr herzlich fällt die Begrüßung aus, wenn die entgegengehaltene Hand jeweils mit beiden Händen geschüttelt wird. Unterstreichen Sie Ihre Kenntnisse der lokalen Sitten mit einem Gruß auf Chinesisch.
- Nehmen Sie die Ihnen überreichte **Visitenkarte** mit beiden Händen an und studieren Sie den Inhalt der Karte sorgfältig und mit dem gebührenden Respekt. Fragen Sie Ihr Gegenüber ruhig nach der richtigen Aussprache seines Namens. Übergeben Sie Ihre zweisprachige (englisch/chinesisch!) beidseitig bedruckte Visitenkarte ebenfalls mit beiden Händen und zwar am besten so, dass ihr Empfänger den Inhalt gut lesen kann. Treffen Sie auf eine Gruppe chinesischer Geschäftsleute, so reichen Sie zuerst dem Ranghöchsten Ihre Visitenkarte. Dies kann durchaus eine Frau sein, da weibliche Führungskräfte in China keine Seltenheit sind.
- Es ist ratsam, sich bei der **Präsentation** der persönlichen oder firmenbezogenen Daten z.B. auf Visitenkarten oder in Unternehmenspublikationen durch einen fachkundigen Muttersprachler oder kompetenten Übersetzer unterstützen zu lassen. In manchen Fällen ist es nicht ausreichend, die deutschen Angaben einfach nur zu übersetzen. Vielmehr sollte die chinesische Übersetzung auch ein positives Image transportieren. Denken Sie daran, dass zur Erzeugung einer möglichst vorteilhaften Reputation auch die vollständige Nennung Ihrer Titel, Funktionen und sonstiger (Ehren-)Ämter gehört.
- Bei der **Anrede** sind auch der Titel bzw. die Position Ihres chinesischen Gegenübers zu nennen. Die Chinesen setzen ihren Nachnamen in aller Regel vor ihren Vornamen. (Tipp: Der Nachname ist häufig einsilbig bzw. der Kürzere von beiden Namen.)

Die Konversation



- **Smalltalk** steht in China am Anfang eines jeden geschäftlichen Termins und dient dazu, eine harmonische Atmosphäre zu erzeugen sowie ein Grundvertrauen aufzubauen. Unterschätzen Sie daher diese Disziplin nicht und bringen Sie eine Menge Geduld mit: Chinesen investieren häufig viel Zeit in diesen „Aufgalopp“ und nähern sich dem eigentlichen Thema nur sehr langsam an.
- Halten Sie einige **Gesprächsthemen** parat, die Sie in den Austausch mit Ihrem chinesischen Gesprächspartner einbringen können. Das können interessante Erlebnisse bei der eigenen Anreise sein oder aber Themen, die den Stolz der Chinesen angemessen ansprechen. Beispiele hierfür sind das reiche kulturelle Erbe Chinas oder die erfolgreiche Organisation von Großereignissen wie die Olympischen Spiele 2008 in Peking oder die World Expo 2010 in Shanghai. Wichtig ist es, eine positive Grundhaltung dem Land gegenüber authentisch zu vermitteln. Vermeiden Sie es, sensible Themen wie die chinesische Tibet- oder Taiwanpolitik anzuschneiden.
- Wichtig ist es ebenfalls, den eigenen **Kommunikationsstil** an die chinesischen Gepflogenheiten anzupassen. Vermeiden Sie die Verwendung von Ironie und Formulierungen im Konjunktiv. Beides kommt in der chinesischen Sprache bzw. im Sprachgebrauch nicht vor und wird daher nicht oder falsch verstanden. Ein „Nein“ wird in China häufig indirekt formuliert, da man Konfrontation gerne vermeidet. Daher ist es empfehlenswert, statt mit Entscheidungsfragen mit offenen Fragen zu arbeiten. In den Antworten wird entweder Zustimmung direkt ausgesprochen oder Ablehnung indirekt angedeutet. Unterbrechen Sie weder den Gesprächspartner noch den Dolmetscher. Eine Unterbrechung wirkt auf den Chinesen ebenso unhöflich wie aufbrausendes Verhalten, das Äußern von Kritik oder Verärgerung. Grundsätzlich gilt: Kommunizieren Sie in China „gesichtswahrend“.



Die Geschäftsverhandlung



- Eine gute **Vorbereitung** ist für die erfolgreiche Verhandlung mit chinesischen Geschäftspartnern von enormer Bedeutung. Informieren Sie sich vor der Verhandlung möglichst genau über Ihre Partner. Sie werden feststellen, dass diese sich in der Regel (mindestens) ebenso eingehend über Sie erkundigt haben.
- Chinesen treten sehr häufig in **Delegationsstärke** auf. Reisen Sie daher nicht alleine zu Verhandlungen, sondern umgeben Sie sich mit einem klug zusammengestellten Team aus Fachleuten Ihres Unternehmens. Sprechen Sie vorher die Rollenverteilung und Gesprächstaktik ab. Beachten Sie, dass Chinesen grundsätzlich dem ältesten Verhandlungspartner die Führungsrolle zuordnen.
- Auf Folgendes ist in Sachen **Verhandlungsführung** zu achten: Verhandeln Sie nicht unter Zeitdruck bzw. zeigen Sie nicht, dass Sie unter Zeitdruck stehen. Chinesische Geschäftspartner gehen gerne taktisch vor und nutzen solche Situationen „kriegslistig“ aus. Häufig spielen sie auf Zeit, um Sie „weich zu kochen“. Zeigen Sie sich bei Fragen und Wünschen der chinesischen Seite immer kooperativ, und bemühen Sie sich um eine Lösung, selbst wenn dies schwierig ist. Geben Sie jedoch Verhandlungspositionen, die Ihnen wichtig sind, nicht zu schnell auf. Bleiben Sie hartnäckig.
- **Entscheidungen** werden selten während der Verhandlung, sondern meist hinter den Kulissen getroffen. Drängen Sie Ihre Geschäftspartner daher nicht zu einem Entschluss. Rechnen Sie stets mit Überraschungen, auch wenn scheinbar alles geregelt ist. Einmal getroffene Vereinbarungen werden oft revidiert und neu verhandelt.
- Nehmen Sie einen **Vertrag** trotzdem ernst, auch wenn er in China mehr den Charakter einer Absichtserklärung hat. Sprechen Sie nicht von „Vertragsbruch“ und ziehen Sie nicht umgehend vor Gericht. Setzen Sie besser auf Mediation durch einen erfahrenen und hochrangigen Vermittler. Das hilft, Gesichtsverlust zu vermeiden und mit vermittelten Kompromissen Harmonie zu stiften.

Das Geschäftsessen



- In der Regel spricht der chinesische Geschäftspartner die **Einladung** zum Essen aus. Die Rechnung übernimmt immer der Gastgeber. Als **Orte** werden sehr gute Restaurants bevorzugt, die die Einnahme der Mahlzeit in einer abgetrennten Räumlichkeit ermöglichen. Solche Separees vermitteln Prestige und die nötige Ruhe zur Pflege der geschäftlichen Beziehungen.
- Die **Sitzordnung** sieht vor, dass ranghohe Personen und der Gast am entferntesten von der Tür sitzen. Üblicherweise wird Ihnen Ihr Sitzplatz von Ihrem Gastgeber zugewiesen.
- **Bestellungen** werden nicht individuell aufgegeben, sondern Ihr Gastgeber bestellt eine (zu) großzügig bemessene Auswahl an Speisen für alle Teilnehmer. Grundsätzlich werden Sie aufgefordert, von jedem Gericht das erste Häppchen zu nehmen.
- Wenn Sie von einer **bestimmten Speise** nicht probieren möchten, drehen Sie die Platte, auf der in der Tischmitte die Gerichte platziert sind, einfach im Uhrzeigersinn bis zu Ihrem Tischnachbarn weiter. Essen Sie nur das, was Sie gerne essen möchten und können. Vermeiden Sie aber jegliche negativen Kommentare.
- Fordert Ihr chinesischer Gastgeber zum „**ganbei**“ auf, heißt es, das Glas „auf ex“ zu leeren. Bei mangelnder Trinkfestigkeit können Sie um eine Verringerung der Trinkmenge bitten oder sich mit angeblich zuvor eingenommenen Medikamenten „herausreden“. Möglich ist es auch, von Schnaps auf Bier auszuweichen. Erwidern Sie im Laufe des Essens diese Trinkgeste und bedanken sich dabei für die Einladung zum Essen. Heben Sie Ihr Glas, dann prostern Sie den Teilnehmern, am besten in hierarchischer Reihenfolge, zu.
- **Schmatzen, Schlürfen** und **Rülpsen** während des Essens sind in China normal und gelten nicht als unhöflich. Vermeiden Sie es allerdings unbedingt, sich bei Tisch laut die Nase zu putzen.
- Nach dem letzten Gang (meistens Obst) ist das Essen üblicherweise **beendet**, und man verlässt vergleichsweise zügig das Lokal.



Private Einladungen



- Private Einladungen **nach Hause** werden nur sehr selten ausgesprochen. Häufiger sind hingegen gemeinsame Restaurantbesuche, verbunden etwa mit einem anschließenden Abstecher in eine der zahlreichen Karaokebars. Sollten Sie von Ihrem chinesischen Geschäftspartner in seine „vier Wände“ eingeladen werden, so ist dies als eine Geste von großem Vertrauen und Wertschätzung zu verstehen.
- Bei privaten Einladungen spielt **Pünktlichkeit** keine große Rolle. Bei großer Verspätung sollten Sie allerdings Ihren Gastgeber informieren.
- Bevor Sie die Wohnung betreten, ziehen Sie bitte Ihre Straßenschuhe aus. Üblicherweise bekommt man **Hausschuhe** angeboten oder man läuft auf Strümpfen.
- **Loben** Sie ruhig die Wohnungseinrichtung Ihres Gastgebers, beziehen Sie Ihr Kompliment aber besser nicht auf einen bestimmten Gegenstand. Andernfalls könnte ein solches Lob den Hausherrn veranlassen, Ihnen die betreffende Sache aus Gastfreundlichkeit zu schenken.
- Gesellige Abende im Hause Ihres chinesischen Geschäftspartners dauern meistens nicht bis in die tiefe Nacht. **Verabschieden** Sie sich am besten zeitig, auch wenn Ihr Gastgeber aus Höflichkeit auf einem längeren Aufenthalt „bestehen“ wird.
- Bringen Sie Ihrem chinesischen Geschäftspartner und seiner Familie (am besten auch seinen Kindern) **Geschenke** mit. Diese überreicht man kurz nach der Ankunft. Ihr Gastgeber wird sie aber nicht sofort auspacken und auch später selten erwähnen. Verpacken Sie Ihre Geschenke mit rotem Papier, vermeiden Sie die Farbe Weiß. Rot ist die Glücksfarbe der Chinesen, Weiß steht hingegen für Trauer. Eine goldene Schleife rundet die Verpackung ab.



Begrüßung | Konversation



Guten Morgen!

Guten Tag!

Guten Abend!

Wie geht es Ihnen?

Mir geht es gut.

Ich heiße ...

Wie heißen Sie? (formell)

Herzlich willkommen!

Es freut mich, Sie kennenzulernen.

Ich komme aus ...

Deutschland

Danke für Ihre Einladung.

Auf Wiedersehen!

Vielen Dank!

Bitte (sehr).

Ja (, so ist es).

Nein (, nicht so).

zāo`ān! [dsa_u ann]

nǐ hǎo! [nie ha_u]

wǎn`àn! [uan ann]

nín hǎo ma? [nien ha_u ma]

wǒ hěn hǎo. [wo(a) henn ha_u]

wǒ jiào ... [wo(a) dsia_u]

nín guìxìng?
[nien g_uì_s_ching]

huānyíng guānglín!
[huann ying guanglin]

hěn gāoxìng rènshi nǐ.
[henn ga_u_s_ching l(ö) sch(i) nie]

wǒ shì cóng ... lái de.
[wo(a) sch(i) tzung lai d(ö)]

déguó [d(ö)guo(a)]

xièxie nín de yāoqǐng.
[s_chi_s_chi_(e) nien d(ö) yao_tching]

zàijiàn! [dsai_dsi_(e)]

duōxiè! [duo s_chi_(e)]

bùkèqì. [bu_k(e)_tchi]

shì. [sch(i)]

bù. [bu]

[...]: Aussprachhilfe (grobe Orientierung); Vokale in Klammern werden nur schwach ausgesprochen, bzw. „im Rachen gebildet“.



Alltagsglossar



Bank

yínháng [jinhang]

Restaurant

fàndiàn [fan_di_en]

Speisekarte

càidān [tzai_dan]

Apotheke

yàodiàn [yao_di_en]

Krankenhaus

yīyuàn [ji_üän]

Arzt

yīshēng [ji_sh(e)ng]

Deutsche Botschaft

déguó dàshǐguǎn

[d(ö)guo(a) da_sch(i)_guan]

Polizei

jǐngchá [dchingtschah]

Taxi

chūzūchē [tschu_βu_tsch(e)]

Flughafen

fēijīchǎng [fai_dchi_tschang]

eins

yī [i]

zwei

èr [a(r)]

drei

sān [sann]

vier

si [β(i)]

fünf

wǔ [u]

sechs

liù [liu]

sieben

qī [tchi]

acht

bā [bah]

neun

jiǔ [dchi_u]

zehn

shí [sch(i)]

fünfzig

wǔshi [wu_sch(i)]

hundert

bǎi [bei]

tausend

qiān [tchi_(e)n]



Quiz



- 1 Was repräsentieren die vier kleinen Sterne in der chinesischen Nationalflagge nach herrschender Meinung?**
 - a. Die vier Jahreszeiten
 - b. Die vier Künste der Gelehrten
 - c. Die vier sozialen Klassen Chinas

- 2 Auf welchen chinesischen Politiker geht die Transformation der früheren Planwirtschaft Chinas zurück?**
 - a. Mao Zedong
 - b. Deng Xiaoping
 - c. Wen Jiabao

- 3 Was zeichnet die chinesische Kultur u.a. aus?**
 - a. Harmoniestreben
 - b. Sachorientierung
 - c. Schonungslose Kritikäußerung

- 4 Was ist typisch für die chinesische Verhandlungsführung?**
 - a. Am Ende steht ein „in Stein gemeißelter“ Vertrag.
 - b. Verhandlungen werden zügig und ohne List geführt.
 - c. Entscheidungen werden eher hinter den Kulissen getroffen.

- 5 Welches Verhalten sollten Sie in China besser nicht an den Tag legen?**
 - a. Das Schmücken mit möglichst vielen Titeln und Ämtern
 - b. Lautes Putzen der Nase bei Tisch
 - c. Schmatzen, Schlürfen und Rülpsen während des Essens

- 6 Shí multipliziert mit bǎi ergibt was?**
 - a. qiān
 - b. wǔshi
 - c. yī

Nützliche Adressen



Institutionen

Delegation der Deutschen Wirtschaft in Shanghai

25/F China Fortune Tower
1568 Century Avenue
Shanghai 200122
Tel.: +86 21 6875 8536
www.china.ahk.de

Botschaft der Bundesrepublik Deutschland

17, Dongzhimenwai Dajie
Peking 100600
Tel.: +86 10 8532 9000
www.peking.diplo.de

Konfuzius-Institut Düsseldorf e.V.

Graf-Adolf-Straße 63
40210 Düsseldorf
Tel.: +49 211 4162 8540
www.konfuzius-duesseldorf.de

Goethe-Institut Shanghai

101 Cross Tower
Fu Zhou Lu 318
Shanghai 200001
Tel.: +86 21 6391 2068
www.goethe.de/shanghai

Medien

China Daily (Zeitung)

www.chinadaily.com.cn

Global Times (Zeitung)

www.globaltimes.cn

Chinese Central Television

(TV-Sender)
www.cctv.com

Deutsch-Chinesisches Kulturnetz

(Internet-Informationsportal)
www.de-cn.net

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.



Industrie- und Handelskammer
Mittlerer Niederrhein

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

August 2014,
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 c., 2 b., 3 a., 4 c., 5 b., 6 a.