

## Schach oder GO?

### **Unterschiede zwischen europäischer und asiatischer Kultur im Geschäftsleben erkennen!**

Die Unterschiede zwischen dem europäischen und asiatischen Denken und Handeln lassen sich gut an der Logik des europäischen Schachs und des asiatischen GO (chinesisch: Weiqi) beschreiben.

### **Schachmatt versus relativer Sieg**

Ziel des Schachs ist Schach-matt, meist erreicht über den direkten offenen Kampf. Beim GO dagegen dominiert das Bemühen um Balance. Der Gewinner am Schluss hat zwar mehr Vorteile, der Verlierer verfügt aber auch noch über Handlungsmöglichkeiten.

### **Eindeutigkeit versus Mehrdeutigkeit**

Unser westliches Denken ist durch das Entweder-oder-Prinzip bestimmt, in Asien gilt: sowohl als auch.

Für Europäer ist es ganz selbstverständlich auch im Asien-Business Schach zu spielen, meist ohne zu bemerken, dass asiatischen Geschäftspartner nach gänzlich anderen Spielregeln agieren.

### **When in Asia do as the Asians do: spielen Sie nach asiatischen Regeln!**

Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung in Indien, China, Japan, Südkorea oder den südostasiatischen Ländern kennen wir die verborgenen Spielregeln dieser Märkte. Wir machen Sie und Ihre Mitarbeiter fit für Ihren Erfolg in Asien!

Informieren Sie sich über [unsere Leistungen](#)

- » [Strategieberatung](#)
- » [Seminare & Trainings](#)
- » [Optimierung der Asienaktivitäten](#)
- » [Krisenmanagement](#)
- » [Vorträge](#)